

Sommario

I *Atti per i quali la pubblicazione è una condizione di applicabilità*

.....

II *Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità*

Commissione

97/815/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 14 maggio 1997, che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE [Caso IV/M.856 — British Telecom/MCI (II)]⁽¹⁾** 1

97/816/CE:

- ★ **Decisione della Commissione, del 30 luglio 1997, che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE Caso IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas⁽¹⁾** 16

II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 14 maggio 1997

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE

[Caso IV/M.856 — British Telecom/MCI (II)]

(Il testo in lingua inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(97/815/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

considerando quanto segue:

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

(1) Il 18 dicembre 1996 l'impresa britannica British Telecommunications plc («BT») e l'impresa americana MCI Communications Corporation («MCI») hanno notificato la loro intenzione di procedere ad una fusione totale delle loro attività.

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57,

(2) Dopo aver esaminato la notifica, la Commissione ha concluso che l'operazione rientrava nell'ambito di applicazione del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio (regolamento sulle concentrazioni).

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese⁽¹⁾, modificato dall'atto di adesione dell'Austria, Finlandia e Svezia, in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la decisione del 30 gennaio 1997 con la quale la Commissione ha avviato la procedura nel presente caso,

I. LE PARTI

dopo aver dato alle imprese interessate l'opportunità di formulare le proprie osservazioni sulle preoccupazioni espresse dalla Commissione,

(3) L'attività principale di BT è la fornitura di servizi e apparecchiature di telecomunicazione, in particolare telefonate urbane e interurbane nel Regno Unito, linee telefoniche commutate per utenza domestica e utenza affari, telefonate internazionali da e verso il Regno Unito e apparecchiature di telecomunicazione presso gli utenti. BT ha inoltre costituito nel Regno Unito, con News International, un'impresa comune (denominata Springboard), per la fornitura dell'accesso a Internet e al suo contenuto ed ha concluso anche un accordo di commercializzazione con BSKyB relativo al Regno Unito. BT opera anche a

sentito il Comitato consultivo in materia di concentrazioni⁽²⁾,

⁽¹⁾ GU L 395 del 30. 12. 1989, pag. 1; versione rettificata: GU L 257 del 21. 9. 1990, pag. 13.

⁽²⁾ GU C 372 del 9. 12. 1997.

livello internazionale, soprattutto in Europa tramite Concert, un'altra impresa comune con MCI, e altre imprese comuni europee.

- (4) MCI è una società di telecomunicazioni diversificata che offre alla sua clientela un'ampia gamma di servizi integrati comprendenti le comunicazioni urbane e interurbane, la radiotelefonica, il radioavviso, la messaggeria, Internet, servizi di informazione, l'outsourcing e servizi avanzati di comunicazioni mondiali negli Stati Uniti. MCI opera anche a livello internazionale, in particolare negli altri paesi delle due Americhe tramite Concert. MCI partecipa ad un'impresa comune con News Corporation negli Stati Uniti per servizi di televisione via satellite. La partecipazione consiste nella proprietà di quote di varie società di News Corporation. MCI possiede attualmente una licenza per la radiodiffusione via satellite negli Stati Uniti.

II. L'OPERAZIONE

- (5) MCI sarà incorporata in una controllata di BT registrata in Delaware (Stati Uniti) e cesserà di avere una personalità giuridica distinta. La controllata di BT assumerà la denominazione di MCI Communications Corporation; la denominazione di BT sarà trasformata in Concert plc e la società sarà registrata a Londra, ma avrà due sedi centrali, una a Londra e una a Washington.
- (6) Concert plc sarà organizzata secondo criteri geografici e in funzione dei clienti. I servizi per l'utenza affari e per l'utenza domestica continueranno ad essere forniti nel Regno Unito e negli Stati Uniti rispettivamente con le denominazioni BT e MCI e ciascuna impresa sarà gestita separatamente. Saranno istituiti una serie di nuovi comparti a partire dalle attività esistenti delle due imprese, tra cui un comparto per l'integrazione dei sistemi globali, un comparto internazionale, un comparto multimedia e un comparto per le alleanze mondiali e le joint ventures.

III. LA CONCENTRAZIONE

- (7) L'operazione progettata consiste nella completa fusione delle attività di BT e MCI ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a) del regolamento sulle concentrazioni. Nel momento in cui la concentrazione diverrà effettiva le azioni di MCI saranno annullate e gli azionisti diversi da BT riceveranno una quota di certificati di deposito dei titoli di Concert plc.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

- (8) Nell'esercizio finanziario 1995-1996 il fatturato mondiale di BT ha superato i 17 miliardi di ECU e il fatturato mondiale di MCI relativo all'esercizio

1995 è stato superiore a 11 miliardi di ECU. Anche il fatturato comunitario di BT era superiore a 17 miliardi di ECU nell'esercizio 1995-1996. MCI è una società con sede negli Stati Uniti ove si considera, ai fini contabili, che i suoi redditi vengano prodotti. Vi sono vari modi possibili di affrontare la questione dell'imputazione geografica del fatturato realizzato dalle imprese telefoniche con le telefonate internazionali. Le parti hanno fornito dati basati su vari metodi di calcolo. In tutte le varianti proposte il fatturato realizzato nel 1995 da MCI nella Comunità superava i 250 milioni di ECU. Le parti non realizzano più di due terzi del loro fatturato comunitario totale all'interno di un unico Stato membro.

- (9) Di conseguenza, la concentrazione ha dimensione comunitaria ai sensi dell'articolo 1 del regolamento sulle concentrazioni.

V. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE E CON IL FUNZIONAMENTO DELL'ACCORDO SEE

A. Mercati del prodotto rilevanti

- (10) Nelle loro osservazioni le parti hanno sottolineato che non vi sono praticamente sovrapposizioni orizzontali tra BT e MCI, salvo in due settori: nel mercato dei servizi forniti tramite l'impresa comune Concert e nel mercato dell'audioconferenza. Il mercato sul quale opera Concert è quello dei servizi globali di telecomunicazioni, dei servizi a valore aggiunto e dei servizi potenziati per le imprese multinazionali.
- (11) Entrambe le parti sono gestori di reti di telecomunicazioni nei rispettivi mercati nazionali e forniscono servizi pubblici nazionali commutati di telefonia vocale, servizi potenziati a valore aggiunto, linee private affittate e telecomunicazioni internazionali.
- (12) All'interno di questi settori generali la Commissione ha individuato vari mercati rilevanti ai fini della valutazione della concentrazione, tra cui i servizi internazionali di telefonia vocale, i servizi a valore aggiunto e i servizi potenziati, il telex, l'audioconferenza e la videoconferenza e le carte telefoniche. Tuttavia l'indagine successivamente da essa effettuata ha indicato che in alcuni di questi mercati le condizioni di concorrenza esistenti non verrebbero alterate in modo significativo come conseguenza diretta della prevista concentrazione, poiché non vi sarebbero sovrapposizioni tra le attività delle parti (telex e videoconferenza) o si tratterebbe di sovrapposizioni minime (carte telefoniche, in base ad una definizione ampia del mercato). Benché in precedenti decisioni sia stato stabilito che il mercato dei servizi potenziati e a valore aggiunto è di dimensioni mondiali (cfr. parte V.B. — Mercati geografici rilevanti), le possibili perplessità derivanti sotto il profilo della concorrenza dalla fusione delle attività delle due società in questo campo sono già state chiarite dalla

Commissione nella decisione 94/579/CE del 27 luglio 1994, relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CE e dell'articolo 53 dell'accordo SEE, con la quale ha autorizzato la prima impresa comune costituita tra BT e MCI, Concert (Caso IV/34.857 — BT-MCI)⁽³⁾. Ad ogni modo non si tratta di un mercato interessato dalla concentrazione ai sensi del regolamento sulle concentrazioni. La presente valutazione riguarda pertanto solo i mercati dei servizi internazionali di telefonia vocale e di audioconferenza, nei quali, secondo l'esito delle indagini della Commissione, la fusione di BT e MCI avrebbe un impatto sulla concorrenza.

Servizi internazionali di telefonia vocale

- (13) Attualmente i servizi internazionali di telefonia vocale continuano ad essere forniti principalmente mediante le reti pubbliche commutate, sia nei paesi di origine che nei paesi di destinazione delle chiamate. L'interconnessione tra le reti nazionali della coppia di paesi interessati da una chiamata è fornita utilizzando la capacità di trasmissione delle infrastrutture di rete internazionali esistenti tra i paesi interessati. Una questione preliminare da chiarire è se le reti di comunicazioni via satellite e via cavo possano essere considerate interscambiabili ai fini della trasmissione delle telefonate o se vadano considerate distinte. Nelle loro osservazioni le parti hanno indicato in vari modi che le comunicazioni via satellite non possono sostituire in modo soddisfacente la rete di cavi terrestri e sottomarini (a causa ad esempio di un maggiore ritardo, connesso al mezzo, nella propagazione del segnale, di effetti di eco, della sensibilità delle comunicazioni via satellite a condizioni ambientali e climatiche quali forti piogge). Questi punti di vista sono stati confermati da una serie di operatori interpellati, che hanno affermato di non considerare le comunicazioni via satellite come un sostituto soddisfacente di quelle via cavo. Per questi motivi si è ritenuto opportuno considerare, nel quadro della valutazione della progettata concentrazione, le comunicazioni via satellite e le comunicazioni via cavo come non interscambiabili nella fornitura di servizi internazionali di telefonia vocale secondo gli standard richiesti.
- (14) Le telefonate internazionali in selezione diretta (international direct dialled calls, IDD) rappresentano ancora, per dimensioni, il più importante servizio internazionale di telefonia vocale. La selezione diretta è un metodo automatico per effettuare o ricevere telefonate attraverso la rete telefonica pubblica commutata. Esistono accordi in base ai quali le chiamate sono trasportate dagli operatori internazionali attraverso le corrispondenti infrastrutture di trasmissione esistenti tra loro. L'utenza dei servizi di telefonia in selezione diretta può essere di tipo «all'ingrosso» o di tipo «al dettaglio». Gli utenti all'ingrosso sono soprattutto le società di telecomu-

nicazioni che acquistano interconnessioni commutate con le infrastrutture internazionali di trasmissione di proprietà dei gestori di infrastrutture. Gli utenti al dettaglio sono gli utenti finali, imprese e privati cittadini.

- (15) I servizi internazionali di telefonia vocale sono forniti anche mediante ricorso a linee internazionali private (international private leased circuits, IPLC), affittate dai gestori di infrastrutture di rete. Esse rappresentano perciò per gli utenti una diversa modalità di accesso alle infrastrutture internazionali. Si tratta di contratti a pagamento per l'utilizzo di capacità di trasmissione internazionali da parte o degli operatori telefonici o delle imprese con un forte fabbisogno. Attualmente le linee affittate sono fornite e fatturate sotto forma di semicircuiti. Nel Regno Unito BT e Mercury forniscono la terminazione e una metà nominale del collegamento internazionale e un corrispondente straniero fornisce l'altro semicircuito e la terminazione nel suo paese.

Audioconferenza

- (16) L'audioconferenza è un servizio liberalizzato in applicazione della direttiva della Commissione 90/388/CEE del 28 giugno 1990, relativa alla concorrenza nei mercati dei servizi di telecomunicazioni⁽⁴⁾, modificata da ultimo dalla direttiva 96/19/CE⁽⁵⁾, e consiste essenzialmente nella fornitura di conferenze telefoniche. Esso si basa su un sistema informatizzato (noto come «ponte») che consente una conversazione telefonica contemporanea tra vari utenti. La conferenza può essere mediata da un operatore o attivata automaticamente. L'apparecchiatura di «ponte» mantiene il volume e la chiarezza dell'ascolto e consente ai partecipanti di essere introdotti nella conferenza dall'operatore di conferenza prima del suo inizio (conferenze «call-out») o ad un momento prestabilito (conferenze «call-in»).
- (17) Dal punto di vista degli utenti finali l'audioconferenza può essere considerata come un mercato di riferimento distinto. I suoi possibili sostituti funzionali (quali la videoconferenza o l'organizzazione di riunioni) sono notevolmente più costosi ed è improbabile che gli utenti dell'audioconferenza ricorrano a tali strumenti alternativi in risposta ad un modesto ma costante incremento dei prezzi di tale servizio.
- (18) Le parti sono attive entrambe nella fornitura di servizi di audioconferenza nel Regno Unito. In questo segmento MCI opera tramite Darome Teleconferencing UK («Darome»), una società da essa indirettamente controllata al 100%, sia nel Regno Unito che, in misura minore, in altri paesi europei.

⁽⁴⁾ GU L 192 del 24. 7. 1990, pag. 10.

⁽⁵⁾ GU L 74 del 22. 3. 1996, pag. 13.

⁽³⁾ GU L 223 del 27. 8. 1994, pag. 36.

B. Mercati geografici rilevanti

Servizi internazionali di telefonia vocale

(19) Entrambe le parti sono attive nella prestazione di servizi internazionali di telefonia vocale. Entrambe possiedono licenze per operare come gestori di infrastrutture internazionali di telecomunicazioni nei loro rispettivi paesi e MCI ha ottenuto recentemente una licenza di gestione d'infrastruttura internazionale nel Regno Unito. Entrambe le parti detengono partecipazioni nei cavi transatlantici sottomarini. Dal punto di vista dei consumatori il mercato geografico di riferimento per i servizi internazionali di telefonia vocale va definito in relazione ai collegamenti telefonici esistenti tra due paesi, dato che collegamenti internazionali differenti non possono essere considerati come sostituti validi per la domanda. Per quanto riguarda l'offerta, secondo la maggior parte degli operatori interpellati dalla Commissione, la possibilità di praticare lo «hubbing», cioè di far transitare il traffico USA-RU in paesi terzi, non sembra essere per il momento un'alternativa commerciale valida, poiché nel quadro dell'attuale sistema di tariffe contabili (accounting rates) e di traffico di ritorno proporzionale sarebbe più costoso che utilizzare i collegamenti diretti. Inoltre, all'interno di ogni collegamento internazionale, possono essere individuati due mercati geografici distinti, ciascuno costituito dal traffico bilaterale in partenza da uno dei paesi interessati. Benché gli utenti abbiano alcune possibilità di sfruttare i differenziali di prezzo esistenti all'interno di ciascuna coppia di paesi (ad esempio tramite le carte telefoniche e i servizi di chiamata automatica), per il momento queste alternative non sembrano esercitare una pressione concorrenziale significativa sugli operatori nazionali di telecomunicazioni già stabiliti sul mercato. Pertanto, il mercato rilevante per la valutazione della progettata concentrazione è il mercato britannico della fornitura di servizi internazionali di telefonia vocale sul collegamento RU-USA.

(20) Le parti hanno fornito alla Commissione le mappe indicanti le attuali capacità dei cavi transatlantici sottomarini. In base a tali mappe vi sono cinque cavi principali — TAT 8, PTAT 1, TAT 9, TAT 11 e TAT 12/13 — che trasportano il traffico in questione e che vanno dal Regno Unito alla costa orientale degli Stati Uniti. Sono questi i cavi da considerare rilevanti ai fini della valutazione della concentrazione in oggetto.

Audioconferenza

(21) Nella notifica le parti presentano il mercato dell'audioconferenza come nazionale, benché sostengano che la portata geografica del mercato rilevante sia o stia diventando più ampia. I risultati dell'indagine della Commissione indicano che il mercato potrebbe

essere considerato in linea di principio come un mercato nazionale.

(22) Secondo fonti di mercato il grosso delle comunicazioni in audioconferenza ha luogo all'interno di un mercato nazionale. I clienti tendono a cercare i propri fornitori principalmente nel paese a partire dal quale operano, anche se possono sussistere accordi internazionali, in particolare tra gli Stati Uniti e il Regno Unito. La fornitura di servizi di audioconferenza richiede un punto di vendita apposito nel paese in cui il servizio è fornito. In generale i clienti non acquistano il servizio a livello mondiale o internazionale, anche se un'audioconferenza ha luogo tra partecipanti di vari paesi.

C. Valutazione dell'operazione

Struttura del mercato dei servizi internazionali di telefonia vocale nel collegamento RU-USA

(23) Con un fatturato di (...) ⁽⁶⁾ milioni di ECU realizzato nel Regno Unito, BT detiene il (...) ⁽⁷⁾ del mercato britannico delle chiamate in selezione diretta in uscita nel senso RU-USA. A Mercury va il (...) ⁽⁸⁾ delle chiamate e ad altri operatori (principalmente rivenditori) il (...) ⁽⁹⁾. La quota di mercato di BT per il traffico in entrata, espressa in termini di pagamenti effettuati dai corrispondenti degli Stati Uniti per le comunicazioni nel senso USA-RU, è persino superiore, poiché rappresenta il (...) ⁽⁷⁾ del mercato ovvero un fatturato di (...) ⁽⁶⁾ milioni di ECU. A Mercury va il restante (...) ⁽⁸⁾.

(24) Per quanto riguarda le linee internazionali affittate, BT detiene una quota del (...) ⁽⁷⁾ e a Mercury va il resto del mercato. Tali quote si sono mantenute stabili negli ultimi tre anni.

(25) BT continua ad occupare una posizione molto forte anche sui mercati nazionali. La sua quota di mercato nelle comunicazioni interurbane ammonta a (...) ⁽¹⁰⁾, con introiti superiori ai (...) ⁽⁶⁾ miliardi di ECU. Per quanto riguarda le linee private nazionali, BT ha una quota del (...) ⁽¹⁰⁾ in volume, Mercury ha una quota del (...) ⁽⁹⁾ e altri operatori detengono il resto del mercato. Per quanto riguarda l'anello locale, BT detiene il (...) ⁽¹⁰⁾ del mercato, con un introito di (...) ⁽⁶⁾ miliardi di ECU.

⁽⁶⁾ Informazione coperta dal segreto commerciale. Nella versione pubblicata della presente decisione alcune informazioni sono omesse ed alcuni dati numerici sono sostituiti da ordini di grandezza, in conformità alle disposizioni dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento n. 4064/89/CEE, relative al segreto commerciale.

⁽⁷⁾ Tra il 50 % e il 70 %.

⁽⁸⁾ Meno del 35 %.

⁽⁹⁾ Meno del 15 %.

⁽¹⁰⁾ Più del 75 %.

(26) L'elevata quota di mercato detenuta da BT nella fornitura di servizi internazionali di telefonia vocale sul collegamento RU-USA è rafforzata dal fatto che la società controlla attualmente l'anello locale nel Regno Unito. Dati i tempi di esecuzione e gli investimenti richiesti per lo sviluppo delle reti locali, l'attuale posizione dominante di BT su questo mercato continuerà probabilmente a sussistere nel prossimo futuro.

Il regime delle aliquote di ripartizione contabile (accounting rates)

(27) Attualmente il grosso delle telefonate internazionali viene effettuato in selezione diretta, nel quadro di un sistema di «corrispondenti», nel quale sono coinvolti almeno due operatori internazionali, quello che origina la chiamata e quello che la fa pervenire a destinazione. Il sistema per determinare le quote dei pagamenti spettanti rispettivamente all'operatore di partenza e all'operatore d'arrivo per lo scambio di traffico internazionale di telefonate è noto come il regime delle aliquote di ripartizione.

(28) Un'aliquota di ripartizione contabile è un'aliquota negoziata tra carrier internazionali che si basa sul presupposto che i carrier forniscano insieme i servizi telefonici internazionali trasmettendosi tra loro il traffico nel punto intermedio dei collegamenti tra i due paesi. Pertanto, le aliquote di ripartizione sono una forma particolare di tariffe di interconnessione, che trattano il traffico internazionale diversamente da quello nazionale, comprendendo di fatto la fornitura di un semicircuito internazionale, la connessione con una passerella (gateway) internazionale nel paese di destinazione e la terminazione nazionale delle chiamate da parte dell'operatore a ciascuna estremità.

(29) Il sistema delle aliquote di ripartizione è stato concepito in un'epoca in cui ciascun paese aveva un fornitore unico di servizi internazionali (situazione di monopolio). Quando il mercato delle comunicazioni di uno dei paesi appartenenti ad una determinata coppia viene liberalizzato, si pone il problema di ristabilire l'equilibrio nelle relazioni tra il fornitore monopolista e i fornitori di servizi di telecomunicazioni internazionali nel paese il cui mercato è stato liberalizzato. Per questo motivo sono stati istituiti regimi di traffico proporzionale di ritorno e di contabilità parallela. In base alla regola del traffico proporzionale di ritorno ogni operatore internazionale di un paese con un mercato liberalizzato che concluda un accordo operativo con un corrispondente situato in un paese con mercato non liberalizzato deve ricevere dal corrispondente straniero una parte di traffico di ritorno proporzionale alla quantità di traffico che esso gli invia. La regola della contabilità parallela esige che nessun operatore possa concordare con un corrispondente un prezzo di terminazione diverso da quello addebitato da tale corrispondente ad altri operatori concorrenti dello stesso paese d'origine.

(30) L'importo pagato dall'operatore del paese d'origine all'operatore del paese d'arrivo per la terminazione delle chiamate ammonta normalmente a metà della tariffa contabile ed è noto come l'aliquota di ripartizione. In pratica gli operatori procedono ad una compensazione delle aliquote di ripartizione che ciascuno deve all'altro e, se il traffico delle chiamate tra i due paesi interessati è più o meno in equilibrio, i pagamenti realmente effettuati sono molto ridotti. Laddove però il traffico è maggiore in una direzione che nell'altra — come avviene attualmente nei collegamenti USA-RU, nei quali il traffico delle telefonate verso il Regno Unito è maggiore di quello nella direzione opposta — si hanno flussi di cassa netti. Un operatore che termini una quantità di traffico maggiore di quanta ne origini riceverà dall'operatore del paese d'origine introiti di ripartizione superiori alle spese di ripartizione che deve sostenere per la terminazione delle sue telefonate in uscita.

(31) Con il tempo i costi delle telecomunicazioni internazionali sono notevolmente diminuiti, soprattutto negli ultimi anni, in seguito ad una diminuzione dei costi della tecnologia di commutazione e di trasmissione. Tuttavia, le aliquote di ripartizione non sono state in genere ridotte in proporzione. Inoltre, i pagamenti a carico degli utenti finali sono ancora sufficientemente elevati da coprire tutti i costi nominali delle aliquote di ripartizione, benché essi siano molto superiori ai costi effettivamente sostenuti dagli operatori di telecomunicazioni a ciascuna estremità del traffico su uno stesso collegamento.

Il nuovo quadro normativo e il suo impatto sullo sviluppo della concorrenza

(32) La concentrazione in questione interviene in un periodo in cui in numerosi paesi è in atto un passaggio progressivo da regimi nazionali regolamentati alla liberalizzazione dei mercati delle telecomunicazioni. Questo processo ha compiuto di recente un ulteriore passo avanti nel Regno Unito con la decisione del governo di questo paese di aprire alla concorrenza il mercato delle infrastrutture internazionali; decisione che è stata seguita, nel gennaio 1997, dalla concessione di 45 nuove licenze per la gestione di tali infrastrutture, molte delle quali sono andate a carrier statunitensi, e dalla soppressione dell'obbligo relativo alla proporzionalità del traffico di ritorno. Negli Stati Uniti, in base alle nuove norme stabilite di recente con il decreto sulla flessibilità (Flexibility Order) della Commissione federale per le comunicazioni (FCC)⁽¹⁾, i carrier nazionali potranno negoziare accordi di pagamento alternativi, diversi dal regime delle tariffe contabili, con corrispondenti stranieri di paesi che soddisfino il requisito delle cosiddette «effettive

⁽¹⁾ Quarta relazione della FCC e decreto relativo alle aliquote di ripartizione contabile internazionali, adottati il 26 novembre 1996.

- opportunità concorrenziali» (effective competitive opportunities, ECO), fissato dalla FCC, ovvero se il carrier nazionale può dimostrare che non rispettando il regime esistente promuoverà la concorrenza e una tariffazione orientata al mercato, pur evitando abusi di potere da parte del corrispondente straniero. Le nuove norme prevedono inoltre che, per ottenere l'autorizzazione della FCC, i carrier che negozino accordi di pagamento alternativi relativi a più del 25 % del traffico in uscita o in entrata su un determinato collegamento dovranno dimostrare che i termini dell'accordo non sono ingiustificatamente discriminatori o dovranno offrire le stesse condizioni su base non discriminatoria a carrier concorrenti.
- (33) In seguito a questi sviluppi normativi, un carrier internazionale che abbia licenze sia negli Stati Uniti che nel Regno Unito può ora fornire servizi di telefonia da punto a punto tra questi due paesi, assicurando la terminazione delle telefonate all'estremità estera della propria infrastruttura internazionale e usufruendo di un accesso diretto alle funzioni non abbinata della rete nazionale del paese straniero nonché a tutte le infrastrutture proprie da esso installate in tale paese.
- (34) Benché sembri ragionevole prevedere un ulteriore sviluppo della concorrenza sul collegamento tra gli Stati Uniti e il Regno Unito nei prossimi anni in seguito alla nuova situazione normativa descritta sopra, sussiste ancora una notevole incertezza circa le modalità e i tempi di un effettivo passaggio dall'attuale regime delle aliquote di ripartizione ad un sistema di pagamenti della terminazione del traffico internazionale che sia veramente basato sui costi.
- (35) A questo proposito si deve tener conto del fatto che il regime delle aliquote di ripartizione attualmente prevalente non dà agli operatori di telecomunicazioni già stabiliti sul mercato sufficienti incentivi per passare ad un sistema di tariffe d'interconnessione basato sui costi reali. I pagamenti attualmente effettuati dagli utenti finali rispecchiano la totalità dell'aliquota di ripartizione nominale versata al carrier straniero d'arrivo, mentre non tengono conto degli introiti provenienti dal traffico in entrata. Pertanto, dal momento che le tariffe basate sulle aliquote di ripartizione contabile continuano ad essere superiori ai costi, le società di telecomunicazioni già stabilite sul mercato percepiscono notevoli introiti netti dal traffico internazionale commutato. Sul collegamento USA-RU ciò vale in particolare per le società britanniche, che grazie alla differenza esistente con i carrier statunitensi in termini di correnti di traffico ricevono, nel quadro del sistema di pagamento internazionale, introiti significativamente superiori ai pagamenti da esse effettuati a favore dei loro corrispondenti statunitensi. Comunque, anche per i carrier degli Stati Uniti, che pagano più di quanto riscuotano, gli introiti provenienti dal traffico di ritorno sono ancora superiori a quelli che percepirebbero se i pagamenti a carico degli utenti finali fossero basati sui costi reali del trattamento delle telefonate.
- (36) Data la mancanza di incentivi che inducano gli operatori già stabiliti sul mercato ad abbandonare il sistema delle tariffe basate sulle aliquote di ripartizione, l'intensificazione della concorrenza, almeno a breve e medio termine, dipenderà probabilmente in larga misura dall'ingresso di nuovi operatori sul mercato. Tuttavia, alcuni possibili fattori limitativi, quali l'accesso alle capacità di trasmissione transatlantica e l'interconnessione nazionale con la capacità di un cavo transatlantico e con la terminazione dell'anello locale a ciascuna delle estremità, sembrano essere di importanza fondamentale a questo proposito e devono pertanto essere prese in considerazione nella valutazione della prevista concentrazione.
- (37) Durante le indagini condotte in merito alla concentrazione in questione, vari concorrenti hanno affermato che l'autorizzazione della concentrazione dovrebbe essere subordinata alla parità di accesso al mercato per tutti gli operatori del Regno Unito. Altri concorrenti hanno espresso l'opinione contraria, sostenendo che l'attuale sistema non costituisce un autentico ostacolo. La parità delle condizioni di accesso per tutti gli operatori implicherebbe che gli utenti che effettuano chiamate internazionali possano selezionare uno qualsiasi degli operatori di chiamate interurbane digitando lo stesso numero di cifre. In base all'attuale quadro normativo, BT sarebbe l'operatore selezionato per difetto, mentre per selezionare qualsiasi altro operatore gli utenti dovrebbero digitare cifre supplementari. La Commissione ha concluso che la concentrazione in questione non incide di per sé sulle difficoltà che i concorrenti possono avere nel Regno Unito a causa della regolamentazione relativa alla numerazione, che esisteva già prima della concentrazione.
- Capacità delle infrastrutture di trasmissione transatlantiche*
- (38) L'attuale capacità di trasmissione dei cavi sottomarini transatlantici è stata ampiamente sviluppata da consorzi di operatori telefonici, ciascuno dei quali detiene una partecipazione nel cavo proporzionale al proprio contributo ai costi dell'impresa. All'epoca della costruzione dei cavi, ciascun membro del consorzio ha acquistato la capacità che gli serviva (la cosiddetta capacità assegnata). Tuttavia, un cavo possiede di solito una capacità residua che è normalmente considerata una riserva comune. Ciascun membro del consorzio può chiedere l'assegnazione di una parte di tale capacità, previo accordo degli altri membri, purché copra i costi iniziali e quelli di manutenzione e assistenza corrispondenti alla quota acquistata.

(39) La capacità della riserva comune consiste in circuiti completi ed è generalmente venduto sotto questa forma. Tuttavia, la regolamentazione vietava fino a poco tempo fa ad un operatore telefonico di avere una licenza per le infrastrutture di rete ad entrambe le estremità di un cavo internazionale, così che i circuiti completi potevano essere utilizzati solo per il transito delle telecomunicazioni. I circuiti utilizzati per lo scambio diretto di traffico telefonico bilaterale in selezione diretta attraverso la rete pubblica commutata dovevano essere configurati come semicircuiti abbinati, il che significava che la proprietà di un circuito completo doveva essere suddivisa equamente (50:50) tra i due operatori dell'infrastruttura che si trovavano ciascuno ad una estremità del cavo. Ogni operatore doveva essere in possesso della relativa licenza per infrastrutture internazionali rilasciata nel paese a partire dal quale operava. Il traffico internazionale in selezione diretta poteva allora essere scambiato tra i due operatori che fungevano ciascuno da corrispondente dell'altro. In alternativa al possesso vero e proprio dei semicircuiti (possibile solo per gli operatori membri del consorzio originario), questi potevano essere affittati o assegnati sotto forma di diritti imprescrittibili d'utenza (indefeasible right of user, IRU) (cfr. considerando 41). Sul collegamento transatlantico RU-USA, un operatore britannico possedeva quindi i semicircuiti orientali (dal Regno Unito fino a metà dell'Atlantico), abbinati con semicircuiti occidentali di proprietà di un operatore statunitense. Circuiti completi di proprietà di un unico membro del consorzio potevano essere utilizzati per il transito o potevano avere interesse nell'eventualità di una liberalizzazione all'altra estremità del cavo. Altrimenti potevano essere affittati sotto forma di linee private internazionali.

(40) Una volta entrato in servizio il cavo, è normalmente impossibile aderire al consorzio alle stesse condizioni dei partecipanti iniziali. I terzi che desiderino acquisire l'accesso devono ottenerlo dai membri già esistenti e possono scegliere tra cercare di ottenere l'accesso a circuiti già assegnati a membri del consorzio o alla capacità della riserva comune.

(41) Per acquisire parte della capacità assegnata, configurata come un semicircuito abbinato, è di norma necessario ottenere l'accordo dei proprietari delle due estremità del circuito in questione. Ciascuna metà del circuito può essere affittata, normalmente per un periodo di un anno circa, ma anche per periodi più lunghi. Altrimenti la capacità può essere assegnata sotto forma di diritto imprescrittibile d'utenza per la durata di vita del cavo (tali diritti sono analoghi per molti aspetti alla proprietà, ma generalmente non comportano partecipazioni nel cavo né conferiscono diritti di voto nell'ambito dei comitati di gestione del consorzio). Se, come è normalmente il caso, ciascuna estremità del circuito è di proprietà di un diverso operatore, è solitamente

necessario ottenere il consenso di entrambi i proprietari per l'assegnazione di un'estremità ad un terzo operatore.

(42) Se un terzo operatore desidera ottenere accesso alla capacità della riserva comune, deve rivolgersi ad uno o più membri del consorzio per far sì che la capacità assegnata nominalmente ad uno o più membri gli sia destinata sotto forma di diritto imprescrittibile. Il meccanismo secondo il quale tali decisioni sono adottate o sono concordati i prezzi e le condizioni dell'operazione non è pienamente trasparente.

Disponibilità di capacità sui cavi transatlantici

(43) Per quanto riguarda l'attuale proprietà della capacità disponibile sui cavi transatlantici, BT e MCI, insieme a AT&T, sono tra i maggiori proprietari dei cavi considerati rilevanti ai fini della presente valutazione (cfr. la sezione V.B. — Mercati geografici rilevanti).

(44) Stabilire quanta capacità sia effettivamente a disposizione di BT e MCI si è dimostrato complesso. Ad entrambe le estremità, orientale ed occidentale, dei cavi transatlantici in questione una quota importante della capacità esistente è destinata ad operatori non statunitensi o non britannici che non sono in possesso della licenza per fornire servizi di telefonia vocale sul collegamento USA-RU. Pertanto, la loro capacità è al momento utilizzata essenzialmente a scopi di transito (cioè sotto forma di connessione intermedia per il trasporto del traffico diretto ad altri paesi) sulla base di contratti a lungo termine con i loro corrispondenti stranieri, il che significa che se tale capacità dovesse essere riassegnata al collegamento RU-USA vi sarebbero notevoli costi di commutazione da sostenere. In base ai calcoli effettuati a partire dai dati forniti dalle parti, se non si tiene conto di questi altri operatori, BT possiede (...) ⁽¹²⁾ della capacità totale assegnata all'estremità orientale dei cavi transatlantici in questione, MCI (...) ⁽¹³⁾, AT&T (...) ⁽¹³⁾ e Mercury (...) ⁽¹³⁾, mentre altri carrier statunitensi quali MFS/Worldcom e Sprint detengono ciascuno (...) ⁽¹³⁾. All'estremità occidentale BT avrebbe diritto a (...) ⁽¹³⁾, MCI a (...) ⁽¹⁴⁾, AT&T a (...) ⁽¹⁵⁾, MFS/Worldcom e Sprint ciascuna a (...) ⁽¹³⁾ e Mercury a (...) ⁽¹³⁾. Questi

⁽¹²⁾ Tra il 40 % e il 50 %.

⁽¹³⁾ Meno del 25 %.

⁽¹⁴⁾ Meno del 30 %.

⁽¹⁵⁾ Tra il 40 % e il 50 %.

dati indicano che BT ha la maggiore quota singola di capacità all'estremità orientale e MCI e BT insieme hanno la seconda quota in ordine di grandezza all'estremità occidentale.

- (45) Le parti hanno confermato che se l'insieme delle capacità di semicircuiti abbinati e di circuiti completi di BT e MCI fossero combinate, sarebbe possibile trasportare tutto il traffico attuale di BT e MCI sul collegamento USA-RU in entrambi i sensi. Esse affermano anche che altri carrier, quali ad esempio AT&T, dispongono di sufficiente capacità da poter fungere da corrispondenti di se stessi per la totalità del loro attuale traffico commutato sul collegamento USA-RU. Le parti sostengono tuttavia che per un calcolo più appropriato della capacità cui hanno diritto sul collegamento USA-RU sarebbe necessario escludere la capacità che utilizzano attualmente o hanno acquistato a scopo di transito (cioè per trasportare il traffico terminato da corrispondenti in paesi diversi dal Regno Unito o dagli Stati Uniti) nonché la capacità da esse detenuta in cavi che giungono a terra in paesi diversi dal Regno Unito, nella misura in cui tale capacità è assegnata a collegamenti differenti.
- (46) Tutti i cavi transatlantici di cui trattasi hanno inoltre punti di connessione a terra in paesi diversi dal Regno Unito (ad esempio Francia, Spagna e Irlanda) e i circuiti sono normalmente acquistati per trasportare il traffico su collegamenti specifici. Tuttavia, come confermato dai principali concorrenti delle parti interpellati dalla Commissione, diversamente da altri cavi i circuiti acquistati sul cavo TAT 12/13 per il collegamento USA-Francia potrebbero in linea di principio essere utilizzati anche per il traffico USA-RU previo consenso dei membri del consorzio, dato che la particolare configurazione del cavo (ideato come un sistema ad anello tra gli Stati Uniti, il Regno Unito e la Francia) consente di indirizzare il traffico sull'anello in un senso e nell'altro.
- (47) La questione della capacità di transito è più difficile da trattare, poiché quasi tutte le capacità delle parti che si sovrappongono sono costituite da circuiti completi, da esse acquistati solo di recente sul cavo TAT 12/13 e pertanto ancora inutilizzate. Pertanto, diversamente dalla capacità di transito detenuta da operatori non statunitensi o non britannici, questa capacità potrebbe in linea di principio essere assegnata al collegamento RU-USA senza che le parti debbano sostenere rilevanti costi di commutazione. Ad ogni modo, anche non tenendo conto della capacità che sarebbe, secondo le parti, riservata alle loro esigenze di transito, se deduzioni analoghe fossero effettuate anche per i maggiori concorrenti delle parti sul collegamento RU-USA, la progettata concentrazione determinerebbe ancora una sovrapposizione di (...) ⁽¹⁶⁾ di tutta la capacità dell'estremità orientale (pari a 126 circuiti da 2Mbit su un totale stimato di (...) ⁽¹⁷⁾ circuiti da 2Mbit), la stragrande maggioranza della quale si trova sul cavo TAT 12/13; la sovrapposizione è pertanto sufficientemente consistente da rafforzare ulteriormente la già forte posizione di BT.
- (48) Inoltre, in base ai dati forniti dalle parti, alla data della notifica vi erano ancora sul cavo TAT 12/13 sufficienti capacità non assegnate da soddisfare il fabbisogno degli operatori che hanno di recente ottenuto una licenza nel Regno Unito. Tuttavia, nell'ultima sessione di assegnazione della capacità di TAT 12/13 del gennaio 1997 BT e MCI hanno acquistato notevoli quantità di nuova capacità [(...) ⁽¹⁷⁾ circuiti completi da 2Mbit/s]. Anche altri membri del consorzio, quali AT&T, hanno acquistato capacità proporzionalmente alla loro quota di proprietà del cavo. Il volume di tali acquisizioni è stato tale da suscitare proteste da parte di operatori potenziali (cioè di quelli che hanno ottenuto recentemente licenze per infrastrutture internazionali nel Regno Unito), secondo i quali non vi sarebbero ora praticamente capacità residue per nuovi operatori su tale cavo. Di fatto, solo (...) ⁽¹⁸⁾ della prevista capacità del cavo (corrispondente a (...) ⁽¹⁸⁾ della capacità totale su tutti i cavi transatlantici da prendere in considerazione) non è ancora stata assegnata. Va considerato peraltro che le richieste non ancora soddisfatte di capacità sul TAT 12/13 di membri del consorzio, tra cui le stesse BT e MCI, superano ampiamente la capacità della riserva comune, rendendo ancora più difficile l'ingresso sul mercato di nuovi operatori.
- (49) Le parti ribattono che, indipendentemente dal fatto se vi sia attualmente un'adeguata capacità residua sui cavi esistenti, grandi capacità supplementari saranno presto disponibili in conseguenza di due eventi: il previsto potenziamento del cavo TAT 12/13 (che grazie a nuove tecnologie di trasmissione dovrebbe raddoppiare l'attuale capacità del sistema) e l'entrata in funzione di nuovi cavi, quale il progettato cavo Gemini messo in cantiere da MFS e da Cable&Wireless (e che dovrebbe raddoppiare l'attuale capacità transatlantica).
- (50) Malgrado i previsti nuovi ampliamenti di capacità, i membri del consorzio disporranno sempre di opzioni sull'assegnazione di qualsiasi capacità supplementare derivante dal potenziamento del TAT 12/13. Inoltre, poiché la capacità supplementare risultante dal potenziamento del TAT 12/13 o dalla piena entrata in funzione del nuovo cavo

⁽¹⁶⁾ Meno del 15 %.

⁽¹⁷⁾ Informazione coperta dal segreto commerciale.

⁽¹⁸⁾ Meno del 15 %.

Gemini non sarà probabilmente disponibile prima della fine del 1998, resta da chiarire se ciò sarà sufficiente per tenere il passo con il continuo incremento della domanda. È opinione generale che le richieste di assegnazione di capacità sui cavi siano destinate ad aumentare e alcuni operatori interpellati prevedono che, a causa delle esigenze di capacità estremamente elevate della comunità di utenti di Internet e del gran numero di nuovi operatori che accederanno ai mercati europei delle telecomunicazioni in seguito alla prossima liberalizzazione, anche questa capacità supplementare sarà presto insufficiente o, nella migliore delle ipotesi, offrirà solo una soluzione temporanea. Vale la pena ricordare che il TAT 12/13 è entrato pienamente in funzione solo all'inizio del 1996 e che nel giro di 6-9 mesi le richieste di assegnazioni supplementari degli operatori esistenti hanno praticamente esaurito la capacità residua disponibile su tale cavo.

- (51) Pertanto, l'ingresso di nuovi operatori di infrastrutture sul mercato dei servizi internazionali di telefonia vocale sul collegamento USA-RU dipenderà in ampia misura dalla capacità che sarà resa loro disponibile dagli operatori già stabiliti sul mercato e dai prezzi ai quali tali operatori cederanno la capacità. Per quanto riguarda le parti della concentrazione, esse non sottostanno ad alcun obbligo specifico relativo alla concessione di capacità e potrebbero rifiutare di cederla se, ad esempio, ritenessero di averne bisogno per le proprie attività.

Interconnessione nazionale con i cavi transatlantici e con la terminazione locale della rete

- (52) Tutto il traffico trasportato su un cavo internazionale deve passare attraverso le apparecchiature terminali di ciascuna estremità del cavo per essere completato nel paese interessato. Attraverso infrastrutture di trasferimento del traffico le telefonate internazionali sono trasportate dalla stazione di arrivo a terra del cavo ad un punto adeguato di interconnessione con la rete nazionale e in seguito con la rete locale (l'«anello locale») per la terminazione.
- (53) Attualmente le chiamate internazionali sono addebitate ai corrispondenti secondo il regime delle aliquote di ripartizione, nell'ambito del quale sono concordate tariffe non basate sui costi per la terminazione delle chiamate originate all'estero. Questo sistema rispecchia la struttura tradizionale del mercato delle telefonate internazionali, nella quale i carrier sono organismi monopolisti di telecomunicazioni nazionali e concordano tra loro di terminare ciascuno il traffico dell'altro. Nel Regno Unito la concessione di 45 nuove licenze per la gestione di infrastrutture internazionali dovrebbe incoraggiare la concorrenza in questo settore e il passaggio ad una terminazione basata sui costi.
- (54) Le direttive comunitarie attualmente in vigore in questo settore, la direttiva 95/62/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 13 dicembre 1995,

sull'applicazione del regime di fornitura di una rete aperta (ONP) alla telefonia vocale⁽¹⁹⁾ e la direttiva 90/388/CEE, stabiliscono le norme specifiche intese a garantire che le richieste ragionevoli di interconnessione alla rete telefonica pubblica siano soddisfatte in base a condizioni non discriminatorie, giustificate e trasparenti. Secondo le suddette norme, qualora i negoziati commerciali non sfocino in un accordo entro un lasso di tempo ragionevole, gli Stati membri devono stabilire direttamente le condizioni e i requisiti necessari per l'interconnessione e devono assicurare che i sistemi di contabilizzazione dei costi utilizzati dagli operatori per la fornitura di servizi di telefonia vocale e di reti di telecomunicazioni pubbliche individuino gli elementi di costo rilevanti per la tariffazione delle offerte di interconnessione.

- (55) BT è obbligata inoltre, conformemente alla licenza che essa detiene nel Regno Unito, a pubblicare conti separati per le sue attività commerciali (compresi i servizi d'interconnessione). Essa deve anche pubblicare tra l'altro le tariffe orientate ai costi da essa applicate per i servizi d'interconnessione e i costi sui quali si fondano tali tariffe. BT è attualmente tenuta a fornire ad altri operatori, a condizioni in linea con i costi, l'accesso alle stazioni di arrivo a terra dei cavi e l'interconnessione con la sua rete commutata. La licenza obbliga anche BT a non operare discriminazioni indebite e a rispettare regole di correttezza commerciale. L'accesso alle infrastrutture di BT deve essere fornito pertanto agli altri operatori alle stesse condizioni alle quali BT si autofornisce accesso e servizi.
- (56) OFTEL, l'autorità di regolamentazione britannica, stabilisce attualmente le tariffe d'interconnessione per i servizi che BT fornisce ad altri operatori britannici di reti e servizi di semplice rivendita internazionale (ISR). Le tariffe sono stabilite in base all'imputazione totale dei costi. È previsto che in futuro, a partire dall'ottobre 1997, BT fisserà autonomamente le proprie tariffe entro un quadro prestabilito. Le tariffe d'interconnessione di BT si baseranno sui costi marginali a lungo termine e, nei settori in cui non vi è un'effettiva concorrenza nella prestazione di servizi, saranno soggette a massimali. OFTEL fisserà la tariffa iniziale, soggetta ad un massimale che ne ridurrà ogni anno l'importo effettivo per tener conto del previsto incremento di efficienza. In questo quadro saranno istituite due categorie di servizi d'interconnessione. La terminazione delle chiamate, che rappresenta una strozzatura nel servizio, costituirà una categoria a parte che sarà rigorosamente disciplinata. Altri servizi quali i trasferimenti delle chiamate «In-Span Handover», e «Customer-Sited Handover» saranno soggetti a massimali tariffari propri.
- (57) Per i servizi di trasferimento delle chiamate le tariffe si basano sui diritti di passaggio, paragonabili alle

⁽¹⁹⁾ GU L 321 del 30. 12. 1995, pag. 6.

tariffe applicate ad altri circuiti privati nazionali. Da alcuni mesi vengono praticate sul mercato tariffe distinte per i servizi di trasferimento. OFTEL sta controllando attentamente le tariffe applicate da BT. L'ingresso sul mercato di altri fornitori di servizi di trasferimento, quali ad esempio Energis e MFS, fa ragionevolmente supporre che la concorrenza nella fornitura di tali infrastrutture si svilupperà ulteriormente in risposta all'aumento della domanda proveniente dagli operatori che hanno recentemente ottenuto la licenza per il mercato internazionale della telefonia vocale.

Impatto della concentrazione

- (58) Riunendo, con la progettata concentrazione, le capacità da esse detenute separatamente sui cavi RU-USA, BT e MCI avrebbero la possibilità di fungere da corrispondenti di se stesse, nel senso che potrebbero trasportare il proprio traffico transatlantico da utente a utente passando per connessioni esclusivamente di loro proprietà. La nuova entità sarebbe pertanto in grado di internalizzare i pagamenti effettuati nel quadro del regolamento dei conti internazionali per tutto il traffico che BT e MCI trasmettono attualmente l'una all'altra secondo il sistema dei corrispondenti e di beneficiare di un uso più efficiente della capacità di trasmissione, che le sarebbe consentito a causa della differenza di fusi orari esistente tra gli Stati Uniti e il Regno Unito.
- (59) La possibilità di essere il corrispondente di se stesso non è data a nessun altro concorrente operante sul collegamento RU-USA che abbia un importante traffico in uscita dal Regno Unito. Dato il loro grande volume di traffico, con l'internalizzazione dei suddetti pagamenti le parti verrebbero ad avere una struttura dei costi non facilmente replicabile da altri. La ragione per la quale la Commissione ha deciso di effettuare un supplemento d'indagine nel caso in questione è che essa nutra dubbi circa la possibilità che l'autocorrispondenza determinasse una diversione delle correnti di traffico e la formazione di nodi di accentramento/smistamento nei collegamenti tra gli Stati Uniti e l'Europa, indebolendo la posizione dei concorrenti di BT nel Regno Unito. Il supplemento d'indagine ha indicato tuttavia che lo schema preciso di tale diversione dipende anche dalla reazione dei concorrenti e non può pertanto essere individuato con certezza. Inoltre, poiché gli impegni che le parti hanno proposto di assumere (cfr. parte VI) consentiranno anche agli altri carrier di divenire i corrispondenti di se stessi, la questione della diversione del traffico non necessita di ulteriore analisi.
- (60) In linea di principio qualsiasi passaggio dal regime delle aliquote di ripartizione contabile ad un sistema di tariffe di terminazione orientate ai costi reali va considerato uno sviluppo positivo sotto il profilo della concorrenza, purché una sufficiente pressione concorrenziale consenta ai consumatori di beneficiare di prezzi più bassi. Grazie alla riunione delle capacità di BT e MCI sul cavo RU-USA e alla posizione di BT nella generazione del traffico in uscita dal Regno Unito, la nuova entità sarebbe in grado di impedire ad altri operatori già stabiliti sul mercato di fornire servizi da utente a utente per un importante volume di traffico. Essa potrebbe in tal modo impedire lo sviluppo sul collegamento RU-USA di una pressione concorrenziale sufficiente a far sì che i previsti benefici si ripercuotano positivamente sugli utenti dei servizi internazionali di telefonia vocale del Regno Unito.
- (61) Questa situazione è dovuta principalmente al fatto che, a causa della posizione dominante di BT sul mercato dei servizi internazionali di telefonia vocale sul collegamento RU-USA, la maggior parte della capacità detenuta dagli operatori statunitensi sul cavo transatlantico è costituita da semicircuiti occidentali abbinati attualmente ai semicircuiti orientali di BT. Essi hanno pertanto bisogno del consenso di BT sia per ottenere circuiti completi attraverso uno scambio dei loro semicircuiti occidentali con i corrispondenti semicircuiti BT, sia per abbinare i propri semicircuiti a quelli di altri corrispondenti britannici. Poiché dovrebbero essere conclusi accordi commerciali tra i proprietari di capacità, il tempo necessario ad una tale riconfigurazione dipenderebbe ampiamente dalla disponibilità di BT a cooperare.
- (62) Inoltre, l'attuale regime delle aliquote di ripartizione contabile offre pochi incentivi agli operatori già stabiliti sul mercato a passare tutti ad un sistema di tariffe di terminazione in linea con i costi, in quanto consente loro di realizzare notevoli introiti tramite la riscossione presso gli utenti finali di tariffe più elevate di costi effettivi di trattamento delle telefonate. Sembra pertanto ragionevole sostenere che sul mercato dei servizi telefonici internazionali forniti sul collegamento RU-USA il ritmo di sviluppo della concorrenza e del trasferimento ai consumatori dei benefici derivanti dai minori costi di fornitura dei servizi dipende in larga misura dall'ingresso di nuovi operatori di infrastrutture internazionali. Per conquistare quote di mercato essi dovranno offrire tariffe interessanti per gli utenti ed è probabile che siano più disposti degli operatori già stabiliti sul mercato a non utilizzare il sistema delle tariffe basate sulle aliquote di ripartizione, cercando di negoziare con operatori stranieri tariffe di terminazione in linea con i costi o riuscendo a divenire corrispondenti di se stessi.
- (63) Molti dei nuovi operatori che hanno ottenuto licenze per la gestione d'infrastrutture sono già attivi nel settore della semplice rivendita internazionale (ISR). Essi forniscono servizi, soprattutto «all'ingrosso» a operatori di reti nazionali nonché «al dettaglio» alla grande utenza affari, su collegamenti internazionali autorizzati (compreso quello RU-USA), affittando linee private internazionali da BT o da Mercury e trasportando il traffico su queste

linee. Tuttavia, benché l'uso di circuiti privati consenta agli operatori ISR di eludere il regime delle aliquote di ripartizione contabile e di offrire servizi a tariffe normalmente inferiori a quelle degli operatori d'infrastrutture già stabiliti sul mercato, le linee internazionali affittate sono fornite al dettaglio solo a prezzi maggiorati, il che le rende significativamente più costose della capacità assegnata a titolo di diritto imprescrittibile d'utenza (IRU). L'accesso a condizioni ragionevoli alla capacità così assegnata sembra pertanto un requisito essenziale per consentire l'ingresso sul mercato di nuovi operatori ISR e di conseguenza il pieno sviluppo della concorrenza sul mercato britannico dei servizi telefonici internazionali.

(64) Come illustrato sopra, vi è attualmente una carenza di capacità sulle infrastrutture di trasmissione esistenti tra il Regno Unito e gli Stati Uniti e in sostanza non si sa se le capacità supplementari dei nuovi cavi previsti saranno sufficienti a soddisfare una domanda in rapido aumento. In questa situazione, date le quote di capacità cui le parti hanno diritto soprattutto all'estremità britannica dei cavi transatlantici esistenti, la progettata concentrazione, nella forma in cui è stata notificata alla Commissione, potrebbe rafforzare la posizione dominante di BT sul mercato dei servizi internazionali di telefonia vocale sul collegamento RU-USA.

(65) Tale rafforzamento deriverebbe dall'accresciuto controllo delle parti sulle capacità dei cavi e dalla loro posizione unica di autocorrispondenti, posizione alla quale i loro attuali concorrenti non potrebbero accedere. Inoltre, la combinazione della capacità su cavo di BT e MCI consentirebbe all'entità nata dalla fusione di restringere ulteriormente o di controllare le opportunità d'ingresso di potenziali nuovi operatori. La concentrazione in oggetto darebbe pertanto la possibilità a BT di frenare significativamente lo sviluppo di un'effettiva pressione concorrenziale capace di limitare il suo potere sul mercato della fornitura di servizi internazionali di telefonia vocale tra il Regno Unito e gli Stati Uniti. Tuttavia, l'impegno, prospettato dalle parti (cfr. parte VI), di rendere disponibile tutta la loro capacità su cavo transatlantico che risulti «sovrapposta» in seguito alla concentrazione e di agevolare l'«autocorrispondenza» dei loro attuali concorrenti, sgombrano le preoccupazioni della Commissione riguardo agli effetti anticoncorrenziali dell'operazione.

Audioconferenza

(66) BT e MCI (quest'ultima tramite Darome) sono concorrenti sul mercato britannico della fornitura di servizi di audioconferenza. Darome opera anche, all'interno della Comunità, in Germania, Francia e Irlanda, ma realizza la parte maggiore del suo fatturato nel Regno Unito. Darome subappalta anche servizi a Mercury, realizzando così un fattu-

rato supplementare pari a (...) ⁽²⁰⁾ di tutto il mercato britannico. Secondo le stime delle parti BT detiene una quota di mercato (...) ⁽²¹⁾ nel Regno Unito e (...) ⁽²²⁾ in tutta la Comunità e MCI quote rispettivamente (...) ⁽²²⁾ nel Regno Unito e pari a (...) ⁽²³⁾ nell'insieme della Comunità.

(67) Le quote di mercato aggregate di BT e MCI nella fornitura di servizi di audioconferenza nel Regno Unito si presentano come segue:

	1993	1994	1995
BT	(¹)	(¹)	(¹)
MCI	(¹)	(¹)	(¹)
BT+MCI	(¹)	(¹)	(¹)
Altri	(¹)	(¹)	(¹)
Valore del mercato (milioni di ecu)	(¹)	(¹)	(¹)

(¹) Informazioni coperte dal segreto commerciale.
Fonte: notifica delle parti.

(68) Nessuno degli altri concorrenti ha una quota di mercato superiore al 10%. La quota aggregata di BT e MCI è aumentata significativamente negli ultimi tre anni e ha raggiunto (...) ⁽²⁴⁾ nel 1995.

(69) Le parti hanno sottolineato che i dati sopra riportati rappresentano le loro stime più esatte, dato che non sono disponibili dati attendibili sulla totalità del mercato. Indipendentemente dal grado di precisione delle cifre, è chiaro che l'operazione notificata riunisce i due maggiori concorrenti di questo mercato, mentre gli altri fornitori realizzano solo una piccola frazione del fatturato cumulato di BT/Darome.

Ostacoli all'ingresso sul mercato

(70) Le parti sostengono che l'operazione notificata non crea né rafforza una posizione dominante nella fornitura di servizi di audioconferenza nel Regno Unito, poiché il mercato è relativamente poco maturo e cresce ad un tasso annuo elevato (la tabella al paragrafo 61 indica che il mercato è quasi raddoppiato nel periodo dal 1993 al 1995). Questa crescita elevata dovrebbe attrarre nuovi concorrenti, soprattutto perché gli ostacoli all'accesso sono relativamente limitati. Le parti hanno indicato a questo proposito che la distribuzione esclusiva non svolge un ruolo significativo su questo mercato e che gli investimenti necessari ad avviare un'attività di audioconferenza sono relativamente modesti. Essi

⁽²⁰⁾ Meno del 15%.

⁽²¹⁾ Tra il 50% e il 60%.

⁽²²⁾ Tra il 30% e il 40%.

⁽²³⁾ Meno del 25%.

⁽²⁴⁾ Più dell'80%.

sostengono inoltre che i controlli regolamentari esistenti nel Regno Unito impediranno alla nuova entità di discriminare i potenziali concorrenti per quanto riguarda i termini di concessione dell'accesso ai servizi di base.

- (71) L'indagine della Commissione ha confermato che gli investimenti necessari ad avviare un'attività di audioconferenza sono limitati. Una piccola impresa in fase di avvio può avere attività fisse per un valore totale inferiore ad un milione di GBP. Per quanto riguarda l'apparecchiatura, fondamentalmente è necessario un ponte, il cui costo è inferiore a 500 000 GBP. Per l'audioconferenza non è necessario che l'utente disponga di un'apposita apparecchiatura nei suoi locali. Si deve concludere pertanto che gli investimenti in attrezzature non sono l'ostacolo principale all'ingresso sul mercato.
- (72) Tuttavia, secondo fonti di mercato, il fatto che il settore dell'audioconferenza si trovi in rapida espansione non agevola l'ingresso di nuovi concorrenti. La molla principale della crescita di questo mercato è il maggiore ricorso a servizi di audioconferenza da parte di clienti già esistenti, piuttosto che l'aumento del numero di clienti. Secondo queste fonti, ciò rende l'ingresso più difficile, poiché i nuovi concorrenti devono indurre i clienti di BT e Darome a passare ad un nuovo fornitore non ancora sperimentato.
- (73) Anche se il fabbisogno di investimenti è relativamente limitato, gli ostacoli all'ingresso possono essere importanti dal momento che l'audioconferenza è più un servizio che dipende dal software che una tecnologia legata allo hardware. In questo contesto può essere difficile competere con la reputazione e con l'esperienza provata degli operatori già stabiliti sul mercato, soprattutto se si considera che i servizi di audioconferenza rappresentano normalmente solo una frazione dei costi dei servizi di telecomunicazioni.
- (74) I proventi dell'audioconferenza provengono dalla fatturazione al cliente del servizio stesso (gestione e monitoraggio dell'audioconferenza da parte di un operatore, che si traduce normalmente nella stesura di un verbale o nella registrazione su nastro dell'audioconferenza) e dei verbali delle chiamate utilizzati dai partecipanti all'audioconferenza. I proventi derivanti dai verbali del traffico vanno all'operatore di telecomunicazioni proprietario delle linee sulle quali sono state effettuate le chiamate e non vanno al fornitore del servizio di audioconferenza. Ciò fa sì che sia ancora più difficile per un nuovo concorrente generare introiti sufficienti a rendere attraente un ingresso sul mercato. Inoltre, la posizione molto forte di un'entità che riunisca le attività di BT e Darome e detenga (...) ⁽²⁵⁾ del mercato, rende più difficile per un nuovo concorrente realizzare il fatturato minimo necessario per rendere redditizia la sua attività.
- (75) Da quanto sopra esposto risulta pertanto che gli ostacoli all'ingresso su questo mercato possono essere consistenti e impedire effettivamente la penetrazione di nuovi operatori in grado di concorrere con un'entità nata dalla fusione di BT e Darome UK. Così come è stata notificata, l'operazione creerebbe o rafforzerebbe una posizione dominante nella fornitura di servizi di audioconferenza nel Regno Unito. Tuttavia, l'impegno che le parti intendono assumere (cfr. parte VI) di incorporare Darome dovrebbe rispondere efficacemente alle preoccupazioni relative alla concorrenza illustrate nei precedenti paragrafi.

VI. IMPEGNI CHE LE PARTI HANNO PROPOSTO DI ASSUMERE

- (76) Per andare incontro alle preoccupazioni espresse dalla Commissione riguardo ai prevedibili effetti della progettata concentrazione sulla concorrenza, le parti hanno proposto di assumere gli impegni che seguono.

1. *Capacità all'estremità orientale del cavo di collegamento tra il Regno Unito e gli Stati Uniti*

La preoccupazione della Commissione era che, nell'ambito dei servizi di selezione internazionale diretta e di linee private affittate internazionali tra il Regno Unito e gli Stati Uniti, si potesse creare una strozzatura all'estremità orientale dei cavi transatlantici utilizzati per trasportare tali servizi tra gli Stati Uniti e il Regno Unito. Per ottenere l'autorizzazione della progettata concentrazione tra British Telecommunications plc (BT) e MCI Communications Corporation (MCI), le parti si impegnano a prendere le misure che seguono nel termine di 12 mesi dalla data della decisione con cui la Commissione autorizza la concentrazione.

- a) I circuiti che rappresentano attualmente una sovrapposizione di capacità (*) delle parti per la fornitura dei suddetti servizi tra il Regno Unito e gli Stati Uniti saranno immediatamente messi in vendita sul cavo TAT 12/13 (semicircuiti orientali o circuiti completi) sotto forma di diritti imprescrittibili d'utenza (IRU) a nuovi operatori di infrastrutture internazionali (operatori IFL) del Regno Unito (si tratta di 126 circuiti completi da 2 Mbit).

(*) La sovrapposizione di capacità è costituita dall'incremento di capacità all'estremità orientale del cavo dovuto all'acquisizione da parte della nuova entità della capacità di MCI. È esclusa la capacità terminata nel Regno Unito e utilizzata per o destinata ad estensioni a paesi terzi nonché la capacità terminata in paesi terzi e non utilizzata per o non destinata ad estensioni verso il Regno Unito.

(²⁵) Più dell'80 %.

Qualora una sovrapposizione supplementare di capacità venga a crearsi in seguito all'attribuzione ai comproprietari della capacità residua sul TAT 12/13, che dovrebbe avvenire all'incirca nel giugno 1997, i circuiti che rappresentano la sovrapposizione supplementare saranno anch'essi posti in vendita immediatamente sotto forma di IRU.

I circuiti ceduti conformemente al presente paragrafo saranno venduti senza discriminazioni ad un prezzo concordato con l'Ufficio delle telecomunicazioni britannico (OFTEL) e orientato ai costi, cioè basato sulla somma dei costi d'investimento nella capacità, dei costi degli interessi e della manutenzione meno la quota spettante a BT sui proventi realizzati dal consorzio del TAT 12/13 con la vendita della capacità ad un prezzo superiore al suo valore stabilito secondo la formula del «Modern Equivalent Asset». BT applicherà questa formula fintantoché un'altra base di calcolo non sarà concordata con OFTEL.

I circuiti di cui al presente paragrafo saranno offerti in vendita in via prioritaria a operatori di infrastrutture internazionali del Regno Unito che non siano comproprietari né consociate di comproprietari di TAT 12/13 o che, pur essendo comproprietari o consociate di comproprietari di TAT 12/13, detengano diritti di proprietà non superiori allo 0,2% della capacità progettata del sistema, a condizione che tale capacità non sia assegnata per il transito.

Qualora la capacità posta in vendita non sia stata completamente acquistata entro il 31 dicembre 1997, essa sarà messa a disposizione degli operatori a condizioni da concordare con la Commissione.

- b) I circuiti internazionali privati affittati di BT sul collegamento Regno Unito — Stati Uniti (semicircuiti dell'estremità orientale), attualmente utilizzati per la semplice rivendita internazionale (ISR), saranno convertiti in diritti imprescrittibili d'utenza (IRU) su richiesta degli operatori di servizi di semplice rivendita [si tratta dell'equivalente di (...)⁽²⁶⁾ semicircuiti].

BT si impegna a convertire i suddetti circuiti in diritti imprescrittibili in modo tale che i prestatori di servizi di semplice rivendita che divengono operatori d'infrastrutture internazionali si trovino nella stessa situazione finanziaria che se i loro contratti per i circuiti affittati fossero scaduti alla data in cui ha luogo la conversione.

- c) BT cederà immediatamente ai suoi corrispondenti negli Stati Uniti o alle loro consociate britanniche, su loro richiesta, i semicircuiti dell'estremità orientale attualmente di sua proprietà abbinati ai loro e utilizzati per la fornitura, in comune con tali corrispondenti, del servizio automatico internazionale e del servizio di circuiti affittati [si tratta di (...)⁽²⁷⁾ semicircuiti].

- d) Le parti presenteranno, su richiesta della Commissione, una relazione sull'attuazione di questi impegni (e sull'utilizzo della capacità da esse detenuta sul TAT 12/13 e non destinata al traffico USA-RU).

La cessione della capacità dell'estremità orientale del cavo avverrà conformemente alle condizioni previste dalla licenza di BT nel Regno Unito e sarà soggetta al controllo di OFTEL, l'autorità di regolamentazione indipendente del Regno Unito.

2. *Audioconferenza*

La Commissione ha espresso preoccupazione riguardo alla quota di mercato combinata che BT e MCI verrebbero ad ottenere nel settore dell'audioconferenza nel caso di una fusione delle loro attività nel Regno Unito.

Le parti prenderanno le disposizioni per lo scorporo del servizio di audioconferenza offerto da Darome nel Regno Unito (l'«impresa»), assicurando la continuità delle attività, nel modo seguente:

- a) le parti faranno tutto il possibile, una volta portata a termine la concentrazione, per vendere l'impresa al suo equo valore di mercato, comprese tutte le sue attività e i diritti di proprietà intellettuale necessari al suo attuale funzionamento;
- b) l'impresa manterrà il carattere di un'entità giuridicamente distinta dalle parti e sarà gestita in modo da conservarne l'efficienza economico-finanziaria, la commerciabilità e il valore in attesa della sua vendita e cessione definitiva;
- c) prima della vendita dell'impresa le parti ne manterranno le attività separate dalle attività di audioconferenza di BT nel Regno Unito; qualsiasi cambiamento strutturale che esse intendano apportare all'impresa prima della data di vendita potrà essere realizzato solo due settimane dopo averne informato la Commissione e a condizione che questa non vi si opponga esplicitamente per iscritto;

⁽²⁶⁾ Informazione coperta dal segreto commerciale.

⁽²⁷⁾ Informazione coperta dal segreto commerciale.

- d) le parti garantiscono che, prima della vendita, l'impresa sarà gestita separatamente, e da una direzione distinta, dalle attività di audioconferenza di BT nel Regno Unito; le parti non nomineranno né distaccheranno addetti del comparto audioconferenza di BT alla direzione dell'impresa;
- e) le parti faranno sì che il comparto audioconferenza di BT non venga a conoscenza di segreti commerciali relativi all'impresa;
- f) le parti presenteranno alla Commissione, nel termine più ravvicinato possibile dopo aver ricevuto notifica della decisione di autorizzazione della concentrazione, un elenco di tre nominativi di società di revisione e consulenza contabile o banche d'investimento; una di tali società o banche sarà designata, previo accordo della Commissione, come esperto indipendente che, su richiesta della Commissione, riferirà a quest'ultima e alle parti se le parti rispettano l'impegno di cui alla lettera b);
- g) se dopo (...) ⁽²⁸⁾ dalla data di completamento della concentrazione («prima fase») l'impresa non sarà stata ceduta, le parti nomineranno, previo consenso della Commissione, un amministratore fiduciario per l'impresa [che può essere l'esperto di cui alla lettera f)], il cui compito sarà di adoperarsi per cedere l'impresa, al suo equo valore di mercato e nel rispetto delle altre condizioni eventualmente convenute tra le parti e la Commissione, entro (...) ⁽²⁸⁾ dalla fine della prima fase («seconda fase»);
- h) se alla fine della seconda fase l'amministratore fiduciario non avrà potuto cedere l'impresa come previsto alla lettera g), sarà tenuto a cederla al prezzo migliore che riuscirà ragionevolmente ad ottenere entro (...) ⁽²⁹⁾ dalla fine della seconda fase (le restanti condizioni relative alla designazione dell'amministratore continueranno ad essere d'applicazione);
- i) le parti o l'amministratore fiduciario, a seconda dei casi, notificheranno alla Commissione per iscritto l'identità del previsto acquirente dell'impresa; se, entro 10 giorni lavorativi dal ricevimento della notifica, la Commissione non si sarà espressa in senso contrario in una comunicazione scritta alle parti, il previsto acquirente sarà ritenuto accettato dalla Commissione.

3. Questioni generali

I suddetti impegni cesseranno di avere effetto qualora la concentrazione non sia portata a termine.

⁽²⁸⁾ Informazione coperta dal segreto commerciale.

⁽²⁹⁾ Informazione coperta dal segreto commerciale.

VII. VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

Capacità all'estremità orientale del cavo di collegamento tra il Regno Unito e gli Stati Uniti

- (77) Gli impegni che le parti hanno proposto di assumere nei confronti della loro attuale e futura sovrapposizione di capacità sul cavo TAT 12/13 dovrebbero essere sufficienti a consentire l'ingresso sul mercato di nuovi operatori d'infrastrutture internazionali a prezzi corrispondenti ai costi effettivamente sostenuti da BT per l'acquisto di capacità dal consorzio del cavo. TAT 12/13 è il maggiore e più recente cavo transatlantico installato tra il Regno Unito e gli Stati Uniti e il costo della sua capacità è, a quanto pare, molto inferiore a quello della capacità del secondo cavo meno caro sullo stesso collegamento. Inoltre, la capacità delle parti sul TAT 12/13 sarà resa disponibile, su richiesta, sotto forma di circuiti completi, il che dovrebbe agevolare l'ingresso di aspiranti concorrenti, i quali non dovrebbero più pagare le spese di terminazione delle telefonate ad un corrispondente all'altra estremità, né convincere tale corrispondente ad applicare tariffe di terminazione in linea con i costi o a vendere loro diritti imprescrittibili d'utenza sui suoi semicircuiti abbinati.
- (78) Molti dei nuovi detentori di licenze per infrastrutture sono già attivi come rivenditori. Da qualche tempo le imprese di telecomunicazioni che praticano la semplice rivendita internazionale rappresentano la sfida concorrenziale più efficace al duopolio BT-Mercury nel Regno Unito. Tuttavia, i rivenditori possono operare solo affittando linee private internazionali da BT o da Mercury a prezzi al dettaglio, il che limita inevitabilmente il loro impatto concorrenziale sul comportamento degli operatori di telecomunicazioni già stabiliti sul mercato che dispongono di infrastrutture proprie. Attualmente i rivenditori hanno lo stesso problema — cioè una limitata disponibilità di capacità — di qualsiasi nuovo operatore in cerca di accesso alle infrastrutture ad un prezzo orientato ai costi; ma esso è aggravato dall'onere finanziario che dovrebbero continuare a sostenere per le linee private già affittate, ovvero dalle penali che dovrebbero pagare se annullassero l'affitto di tali linee. L'impegno di BT a convertire le linee attualmente affittate ai rivenditori in diritti imprescrittibili d'utenza alle condizioni sopra illustrate dovrebbe risolvere il problema in quanto consentirebbe ai rivenditori di trasformare le linee da essi affittate in reti di infrastrutture a prezzi orientati ai costi.

- (79) Infine, gli attuali concorrenti delle parti potrebbero in linea di principio decidere di reagire alla concentrazione divenendo i corrispondenti di se stessi o riorientando le correnti di traffico tra loro per

tenere testa alla più forte concorrenza di BT/MCI. In realtà ciò non sarà facile fintantoché molti degli attuali semicircuiti appartenenti a operatori statunitensi saranno configurati con quelli di BT all'estremità orientale. Sarebbe relativamente semplice, dal punto di vista tecnico, riconfigurare tali circuiti in modo che non siano più abbinati a BT, ma per far ciò è necessario il consenso di BT, che potrebbe non essere concesso tanto rapidamente. L'acquisto di nuova capacità non sarà peraltro possibile finché non saranno installati nuovi cavi. L'offerta delle parti di consentire ai corrispondenti statunitensi di BT di riconfigurare i loro semicircuiti, attualmente abbinati a quelli di BT all'estremità orientale, dovrebbe accelerare i tempi entro i quali i concorrenti potranno avere accesso a circuiti transatlantici da utente ad utente, al fine di divenire corrispondenti di se stessi o mutare i propri attuali rapporti di corrispondenza nel collegamento RU-USA.

- (80) Le conseguenze degli impegni proposti dalle parti saranno che: i) la capacità su cavo sarà messa a disposizione di nuovi concorrenti e ii) gli operatori insediati sul mercato che hanno già accesso alla capacità su cavo saranno in grado, se lo desiderano, di divenire i corrispondenti di se stessi nel collegamento RU-USA. Ne consegue che tali impegni evitano effettivamente il rafforzamento di una posizione dominante a seguito della concentrazione notificata.

Audioconferenza

- (81) L'impegno delle parti a provvedere allo scorporo di Darome significa che non vi sarà un'ulteriore concentrazione nella fornitura di servizi di audioconferenza nel Regno Unito a seguito dell'operazione notificata, e che nuove vendite o quote di mercato non verranno a sommarsi alla posizione del comparto audioconferenza di BT nel Regno Unito precedente alla concentrazione.
- (82) Per questi motivi la Commissione ritiene che l'impegno delle parti, purché debitamente assolto, sia tale da sgombrare le preoccupazioni concorrenziali precedentemente esposte e garantire che la progettata concentrazione non determini un rafforzamento della posizione dominante di BT nel mercato dei servizi internazionali di telefonia vocale sul collegamento RU-USA, né la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante della nuova entità nel mercato britannico dei servizi di audioconferenza.
- (83) La Commissione controllerà il rispetto del suddetto impegno chiedendo eventualmente alle parti di sot-

toporle un'adeguata relazione conformemente a quanto previsto al paragrafo 1, lettera d) degli impegni delle parti.

VIII. CONCLUSIONI

- (84) L'operazione notificata da BT e MCI in data 18 dicembre 1996, consistente nella totale fusione delle attività delle parti notificanti, può essere dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE a condizione che siano pienamente rispettati gli impegni assunti dalle due parti di fronte alla Commissione in merito ai loro attuali e futuri diritti di capacità sui cavi transatlantici sottomarini e all'attività di audioconferenze di Darome, di cui al considerando 76 della presente decisione,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La concentrazione notificata da BT e MCI in data 18 dicembre 1996, consistente nella totale fusione delle attività delle due società, è dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE a condizione che siano pienamente rispettati gli impegni assunti dalle parti nei confronti della Commissione conformemente al considerando 76 della presente decisione.

Articolo 2

Sono destinatarie della presente decisione:

British Telecommunications plc
81 Newgate Street
London EC1A 7AJ
Regno Unito

e

MCI Communications Corporation
1801 Pennsylvania Avenue, NW
Washington, DC 20006
USA

Fatto a Bruxelles, il 14 maggio 1997.

Per la Commissione
Karel VAN MIERT
Membro della Commissione

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 30 luglio 1997

che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE

Caso IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas

(Il testo inglese è il solo facente fede)

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(97/816/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto l'accordo sullo Spazio economico europeo, in particolare l'articolo 57, paragrafo 1,

visto il regolamento (CEE) del Consiglio n. 4064/89, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione di Austria, Finlandia e Svezia, in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,visto l'accordo concluso tra le Comunità europee e il governo degli Stati Uniti d'America in merito all'applicazione del diritto della concorrenza⁽²⁾, in particolare gli articoli II e VI,

vista la decisione del 19 marzo 1997 con la quale la Commissione ha avviato la procedura nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate l'opportunità di esprimere le loro osservazioni in merito alle obiezioni sollevate dalla Commissione,

visto il parere del Comitato consultivo in materia di concentrazioni⁽³⁾,

considerando quanto segue:

- (1) Il 18 febbraio 1997 la Commissione ha ricevuto notifica, a norma dell'articolo 4 del regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio (regolamento sulle concentrazioni), di un progetto di concentrazione con la quale The Boeing Company (di seguito «Boeing») acquisisce il controllo totale di McDonnell Douglas Corporation (di seguito «MDC») ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b) dello stesso regolamento.

- (2) Il 7 marzo 1997, dopo aver esaminato la notifica, la Commissione ha deciso di prolungare la sospensione della concentrazione in attesa di una decisione definitiva. La Commissione ha concluso in seguito che la prevista concentrazione rientra nel campo d'applicazione del regolamento sulle concentrazioni e suscita gravi perplessità per quanto riguarda la sua compatibilità con il mercato comune e, di conseguenza, con decisione del 19 marzo 1997 ha avviato la procedura a norma dell'articolo 6, paragrafo 1, lettera c) del suddetto regolamento.

I. LE PARTI

- (3) Boeing è una società di diritto statunitense le cui azioni sono quotate in borsa, che opera principalmente in due settori: gli aeromobili commerciali e il settore spaziale e della difesa. Le sue attività nel primo settore consistono nella progettazione, produzione e commercializzazione di aeromobili civili a reazione e nella fornitura dei relativi servizi di supporto al settore dell'aviazione civile in tutto il mondo. Le attività nel campo della difesa e della navigazione spaziale comprendono ricerca, sviluppo, produzione, modificazione e supporto di aeromobili militari e sistemi ad essi collegati, sistemi spaziali, sistemi missilistici, razzi e servizi d'informazione.

- (4) MDC è una società di diritto statunitense le cui azioni sono quotate in borsa, che opera in quattro settori principali: aviazione militare; missili e sistemi spaziali ed elettronici; aviazione civile; servizi finanziari. Le attività dei due primi settori consistono in progettazione, sviluppo, produzione e supporto dei seguenti prodotti principali: aeromobili per il trasporto militare; aeromobili da combattimento e sistemi di addestramento; elicotteri civili e militari e artiglieria; missili; satelliti; veicoli di lancio e componenti e sistemi di stazioni spaziali; raggi laser, sensori; sistemi di comando, controllo, comunicazioni e spionaggio. Nel settore dell'aviazione civile MDC progetta, sviluppa, produce,

⁽¹⁾ GU L 395 del 30. 12. 1989, pag. 1; versione rettificata GU L 257 del 21. 9. 1990, pag. 13.

⁽²⁾ GU L 95 del 27. 4. 1995, pag. 47.

⁽³⁾ GU C 372 del 9. 12. 1997.

modifica e vende aeromobili civili a reazione e le relative parti di ricambio. MDC è attiva anche nel finanziamento di aeromobili e nell'affitto di apparecchiature nonché nel mercato della proprietà immobiliare, per conto proprio e di clienti commerciali.

II. L'OPERAZIONE

- (5) Il 14 dicembre 1996 Boeing e MDC hanno concluso un accordo ai termini del quale MDC diviene una affiliata interamente di proprietà di Boeing.

III. LA CONCENTRAZIONE

- (6) L'operazione costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 3 del regolamento sulle concentrazioni poiché Boeing acquisisce il controllo assoluto di MDC ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera b) del regolamento.

IV. LA DIMENSIONE COMUNITARIA

- (7) Boeing e MDC realizzano insieme un fatturato totale a livello mondiale superiore a 5 miliardi di ECU (Boeing 17 e MDC 11 miliardi di ECU). Ciascuna di esse realizza nella Comunità un fatturato totale superiore ai 250 milioni di ECU [Boeing (...)⁽⁴⁾ e MDC (...)], ma nessuna delle due realizza all'interno di un solo e medesimo Stato membro più dei due terzi del proprio fatturato. L'operazione notificata ha pertanto dimensione comunitaria.

V. IMPATTO DELL'OPERAZIONE ALL'INTERNO DELLO SPAZIO ECONOMICO EUROPEO

- (8) L'operazione non solo è di dimensione comunitaria ai sensi del regolamento sulle concentrazioni (cfr. parte IV), ma ha anche un notevole impatto economico sul mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni all'interno del SEE (cfr. parte VII).
- (9) Il mercato rilevante ai fini della valutazione dell'operazione è il mercato mondiale degli aviogetti civili di grandi dimensioni. Il SEE è parte integrante e importante di tale mercato con una struttura concorrenziale molto simile. Secondo il documento di Boeing «Prospettive di mercato 1997», nei prossimi dieci anni le compagnie aeree

europee rappresenteranno il 30% della prevista domanda mondiale cumulata. Negli ultimi dieci anni le quote di mercato di Boeing e MDC nel SEE sono state in media rispettivamente pari al 54% e al 12% (a livello mondiale rispettivamente 61% e 12%). Per quanto riguarda l'attuale flotta in servizio nel SEE, Boeing ha una quota approssimativa del 58%, MDC del 20% e Airbus del 21%⁽⁵⁾ (i dati corrispondenti a livello mondiale sono 60%, 24% e 14%).

- (10) È pertanto evidente che l'operazione ha un grande significato all'interno del SEE, come sul mercato mondiale, del quale il SEE è una parte importante.

VI. COOPERAZIONE CON LE AUTORITÀ DEGLI STATI UNITI

- (11) Conformemente all'accordo concluso tra le Comunità europee e il governo degli Stati Uniti d'America in merito all'applicazione delle loro regole di concorrenza (di seguito «l'accordo»), la Commissione europea e la Federal Trade Commission hanno proceduto a tutte le necessarie notifiche. In applicazione dell'articolo VI dell'accordo, la Commissione europea ha cercato il modo più opportuno per tener conto degli interessi nazionali rilevanti degli Stati Uniti, coinvolti dall'operazione, in particolare quelli legati al consolidamento dell'industria della difesa. Essa ha inoltre, sempre in applicazione dell'articolo VI dell'accordo, notificato alle autorità statunitensi, in data 26 giugno 1997, le sue conclusioni preliminari e le sue preoccupazioni, chiedendo alla Federal Trade Commission di tener conto a sua volta dell'importanza fondamentale che riveste per l'Unione europea la salvaguardia della concorrenza nel mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni. Il presidente della Federal Trade Commission, signor Pitofsky, ha risposto lo stesso giorno comunicando che la commissione federale avrebbe tenuto conto degli interessi espliciti della Comunità europea nella sua decisione. Il 1° luglio 1997 la Federal Trade Commission ha adottato a maggioranza la decisione di non opporsi alla concentrazione.
- (12) Il 13 luglio 1997 i ministeri statunitensi della difesa e della giustizia, in applicazione degli articoli VI e VII dell'accordo, hanno espresso alla Commissione europea, a nome del governo degli Stati Uniti, le seguenti preoccupazioni: i) una decisione di divieto dell'operazione prevista poteva ledere rilevanti interessi statunitensi nel settore della difesa; ii) nonostante tutte le condizioni che la Commissione poteva imporre ad un terzo acquirente, la cessione

⁽⁴⁾ Informazione coperta dal segreto commerciale. Nella versione pubblicata della presente decisione, alcuni dati sono omessi, in conformità delle disposizioni dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento n. 4064/89/CEE, relative al segreto commerciale.

⁽⁵⁾ Fonte: ministero dell'Industria e del commercio degli Stati Uniti.

di Douglas Aircraft Company (DAC) non avrebbe probabilmente avuto successo nel mantenere l'impresa come costruttore autonomo di nuovi aerei, con la conseguenza che le parti di attività di DAC di costruzione di nuovi aerei, che potevano essere recuperate da Boeing, sarebbero andate perdute senza alcun vantaggio e vi sarebbe stata una perdita di posti di lavoro negli Stati Uniti; iii) qualsiasi cessione di DAC ad un terzo acquirente che non utilizzasse l'impresa per la fabbricazione di nuovi aerei era contraria alle regole di concorrenza in quanto avrebbe creato un'entità che avrebbe disposto degli incentivi e dei mezzi per aumentare i prezzi e ridurre i servizi di fornitura di pezzi di ricambio e di assistenza alla flotta in servizio di DAC, che è detenuta in gran parte da compagnie aeree statunitensi. La Commissione ha tenuto in considerazione tali preoccupazioni nella misura consentita dal rispetto del diritto comunitario. In particolare essa ha limitato la portata del suo intervento al settore civile dell'operazione, dal momento che non ha constatato la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante nel settore della difesa in seguito alla prevista concentrazione. La Commissione non ha sviluppato ulteriormente le perplessità da essa espresse nella comunicazione degli addebiti riguardo agli effetti della concentrazione sul mercato internazionale degli aerei da caccia. Per quanto riguarda DAC, la Commissione, in base alle considerazioni esposte oltre, non ha ritenuto che la cessione dell'impresa fosse una misura atta a risolvere i problemi di concorrenza creati dalla concentrazione.

VII. VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE SOTTO IL PROFILO DELLA CONCORRENZA

A. MERCATI DEL PRODOTTO RILEVANTI

- (13) La concentrazione interessa il mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni.

1. Nuovi aeromobili civili

- (14) Per quanto riguarda la domanda, i clienti generalmente giungono ad una decisione di acquisto passando per varie fasi, esaminando prima le proprie esigenze operative, poi i requisiti tecnici degli apparecchi e infine l'aspetto economico e finanziario. Tra i criteri operativi vi sono le rotte da coprire (densità del traffico e distanza), la capacità di posti a sedere e di carico ottimale e la frequenza di volo (compromesso tra un numero ridotto di voli con grandi aeromobili e la situazione inversa) e la disponibilità di fasce orarie negli aeroporti. Le caratteristiche tecniche sono costituite dal raggio

commerciale, dalla capacità, dalla potenza e affidabilità degli aeromobili, dagli elementi comuni con il resto della flotta (cioè dalla facilità con cui nuovi apparecchi sono introdotti nelle flotte esistenti) e dalle reti di manutenzione e assistenza. Infine, gli aeromobili alternativi sono valutati in base al loro valore netto attuale calcolato tenendo conto del prezzo d'acquisto, delle previsioni relative al rendimento e ai costi operativi e del valore residuale.

- (15) È generalmente riconosciuto che il mercato degli aviogetti destinati al trasporto regionale (che comprende, ad esempio, i modelli Fokker, Bombardier e British Aerospace) è distinto dal mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni, sul quale sono attive Boeing, MDC e Airbus. Nessuna di queste ultime tre imprese costruisce aerei con meno di 100 posti e autonomia di volo massima inferiore a 1 700 miglia nautiche; questi due valori abbinati sono considerati approssimativamente i limiti massimi per le esigenze specifiche dei vettori regionali. Per lo più gli aviogetti destinati al trasporto regionale sono incompatibili con le famiglie di grandi aviogetti in termini di raggio commerciale, caratteristiche operative, capacità di carico ecc. Le grandi compagnie aeree che acquistano aviogetti destinati al trasporto regionale li utilizzano in impieghi regionali specifici o li assegnano alle proprie controllate (come fanno ad esempio British Airways e Swissair/Crossair).
- (16) È inoltre ampiamente riconosciuto che gli unici aeromobili da prendere in considerazione sono gli aviogetti costruiti in occidente, dal momento che gli altri (come ad esempio i russi Ilyushin) non possono, nelle loro attuali versioni, competere sul piano tecnico con quelli occidentali, per motivi di affidabilità, assistenza, costi vendita e prestigio.

Le parti notificanti distinguono i mercati del prodotto rilevanti in mercati «degli aviogetti civili a fusoliera stretta e degli aviogetti civili a fusoliera larga». L'indagine della Commissione ha rivelato l'esistenza di opinioni diverse tra costruttori e clienti quanto all'appropriata suddivisione del mercato. La segmentazione del mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni non può essere definitiva, data la complessità dei (già enumerati) criteri di acquisto utilizzati dai clienti. La distinzione tra aerei a fusoliera stretta (o a corridoio unico) e a fusoliera larga (o a due corridoi) proposta dalle parti notificanti sembra essere generalmente accettata come una prima segmentazione valida. Gli aerei a fusoliera stretta hanno come caratteristiche operative un'autonomia di volo di circa 2 000/4 000 miglia nautiche e una capacità di 100-200 posti a sedere. I parametri corrispondenti per gli aerei a fusoliera larga sono 4 000-8 000+ miglia nautiche e 200-400+ posti a sedere. Un'ulteriore segmentazione dei mercati degli aerei a fusoliera stretta e a fusoliera larga è indicata in seguito (paragrafo 38).

Si conclude pertanto che vi sono due mercati di riferimento distinti all'interno del mercato generale degli aviogetti civili di grandi dimensioni: quello degli aviogetti a fusoliera stretta e quello degli aviogetti a fusoliera larga. Poiché la struttura dei due mercati è simile e i problemi di concorrenza posti dalla prevista concentrazione sono gli stessi in entrambi, la Commissione esaminerà gli effetti dell'operazione sui due mercati congiuntamente.

2. Aeromobili usati

- (17) Come si è detto il mercato generale del prodotto è quello dei grandi aeromobili civili. Di questi aeromobili esiste un mercato dell'usato di dimensioni significative. Si stima che il 30% di tutti gli aerei per passeggeri forniti sia ceduto ad un'altra compagnia mentre è ancora utilizzato per il trasporto di passeggeri. Inoltre, più dei due terzi della domanda totale di aerei da carico è soddisfatta convertendo aerei per passeggeri usati. Conviene tuttavia, conformemente ad una prassi già seguita dalla Commissione (decisione 91/619/CEE del 2 ottobre 1991 nel caso IV/M.053 — Aérospatiale-Alenia/de Havilland)⁽⁶⁾, considerare il mercato dell'usato come distinto da quello degli aerei nuovi.
- (18) Innanzitutto va notato che il contenimento dei prezzi dovuto alla longevità dei prodotti in questione dovrebbe essere distinto dal contenimento dei prezzi dovuto alla pressione concorrenziale che si crea quando sono disponibili sul mercato prodotti di altri costruttori. Nel settore degli aviogetti civili di grandi dimensioni, nel quale la durata di vita dei prodotti può superare i venti anni, l'esistenza di una grande flotta di aerei in servizio limiterà di per sé (probabilmente a ritmo ciclico) le opportunità dei costruttori di vendere nuovi apparecchi.
- (19) Le caratteristiche del mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni usati indicano che è separato da quello degli aerei nuovi. I prezzi d'acquisto degli aerei usati sono più bassi, ma i costi di manutenzione tendono ad essere più elevati e gli apparecchi hanno, ovviamente, una vita più breve. L'indagine della Commissione ha rivelato che gli aerei usati possono rappresentare un'alternativa valida per le compagnie più piccole, qualora risorse finanziarie limitate non consentano loro di acquistare aerei nuovi. Le grandi compagnie non possono normalmente acquistare aerei usati in numero o con caratteristiche di configurazione comuni sufficienti a soddisfare le loro esigenze a lungo termine. Sebbene possano talvolta coprire fabbisogni specifici a breve termine, gli aerei usati tendono ad essere visti più come un complemento che come un sostituto di quelli nuovi. Di conseguenza, le vendite di aeromobili usati devono essere considerate un mercato distinto e separato dal mercato degli aeromobili nuovi, sul quale operano Boeing e MDC. Il

mercato degli aerei usati non sarà pertanto preso in considerazione nelle osservazioni che seguono.

B. MERCATO GEOGRAFICO DI RIFERIMENTO

- (20) Gli aviogetti civili di grandi dimensioni sono venduti e utilizzati in tutto il mondo a condizioni di concorrenza analoghe. I costi di trasporto relativi delle consegne sono irrilevanti. La Commissione ritiene pertanto che il mercato geografico degli aviogetti civili di grandi dimensioni da prendere in considerazione sia il mercato mondiale.

C. EFFETTI DELLA CONCENTRAZIONE SUL MERCATO DEGLI AVIOGETTI CIVILI DI GRANDI DIMENSIONI

I. Attuale struttura del mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni

1. I concorrenti

- (21) Vi sono attualmente tre concorrenti sul mercato mondiale degli aviogetti civili di grandi dimensioni: Boeing, Airbus e MDC.
- (22) Boeing è una società aerospaziale pienamente integrata, attiva in tutti i settori aerospaziali: aviazione civile, difesa e navigazione spaziale (cfr. sopra). Boeing è la società leader a livello mondiale nel campo degli aviogetti civili di grandi dimensioni, che rappresentano il 70% circa del suo fatturato.
- (23) Anche MDC è una società aerospaziale totalmente integrata e anch'essa è attiva in tutti i settori della navigazione aerospaziale (cfr. sopra). MDC è il terzo produttore mondiale di aviogetti civili di grandi dimensioni, nonché il primo produttore mondiale di aerei militari e la seconda impresa mondiale nel settore della difesa. Nel 1996 il 70% del suo fatturato riguardava i settori militare e spaziale e il restante 30% gli aviogetti civili di grandi dimensioni.
- (24) Airbus Industrie è il secondo produttore mondiale di aviogetti civili di grandi dimensioni. L'impresa è stata costituita nel 1971 sotto forma di «Groupe-ment d'Intérêt Economique» (GIE), cioè di un consorzio d'interessi economici. I membri del consorzio Airbus sono: la società privata tedesca Daimler-Benz Aerospace Airbus (DASA, 37,9%), la società privata britannica British Aerospace (20%), la società pubblica francese Aérospatiale (37,9%) e la società pubblica spagnola CASA (4,2%). La partnership è unica nella misura in cui ciascun membro opera nel quadro della legislazione

⁽⁶⁾ GU L 334 del 5. 12. 1991, pag. 42.

del paese in cui è registrato. Ogni membro finanzia le proprie attività di ricerca e sviluppo e la propria costruzione di aeromobili, mentre Airbus Industrie soprintende al marketing e al servizio assistenza post-vendita. Le diverse sezioni degli aerei Airbus sono interamente costruite in stabilimenti distinti, che si trovano in varie località europee, e vengono poi trasportate in Francia o in Germania per l'assemblaggio definitivo. Ad esempio, Aérospatiale costruisce la cabina di pilotaggio, DASA le fusoliere e British Aerospace le ali. I compiti sono ripartiti in funzione delle competenze fondamentali di ciascun partner.

2. I clienti

- (25) Gli acquirenti degli aviogetti civili di grandi dimensioni sono compagnie aeree (di linea e non) e compagnie di leasing. Sono state individuate 561 compagnie aeree che utilizzano aeromobili costruiti da imprese occidentali tuttora operanti, 246 delle quali utilizzano più di cinque apparecchi. Sono relativamente poche, tuttavia, quelle che acquistano aerei nell'arco di un anno. Anche in un arco di tempo più lungo la domanda è concentrata tra poche grandi compagnie. Ad esempio nel periodo 1992-1996 il (...) delle vendite di Boeing è andato ogni anno ai suoi cinque maggiori acquirenti. Inoltre, secondo le stime la metà della flotta di aviogetti di linea del mondo è gestita dalle 12 maggiori compagnie aeree. Le compagnie di leasing coprono, secondo le stime, il 20 % della domanda.
- (26) La domanda di aviogetti civili di grandi dimensioni è sostenuta dalla domanda di trasporti aerei, che è aumentata, in modo ciclico ma costante, dall'inizio del trasporto aereo verso la fine degli anni '50. Tra i principali recenti fattori che hanno contribuito alla crescita del settore vanno sottolineati sviluppi quali il processo di liberalizzazione dei trasporti aerei in atto all'interno della Comunità e la crescita della domanda proveniente dalla Cina e dai paesi dell'Europa orientale.
- (27) Il mercato si trova in una fase di espansione e si prevede un forte aumento della domanda, benché caratterizzato dall'andamento ciclico tipico del settore. Nelle «Prospettive di mercato 1997» di Boeing si prevede che nell'arco dei prossimi dieci anni il potenziale totale di mercato raggiungerà 7 330 aerei, equivalenti a 490 miliardi di USD (valore del 1996). La maggior parte della domanda proverrà da tre regioni del mondo: Asia-Pacifico (1 750 aerei), America del Nord (2 460 aerei) e Europa⁽⁷⁾, i cui clienti dovrebbero acquistare 2 070 aerei, equivalenti a 137 miliardi di USD. In altre parole i clienti dell'UE rappresenteranno più del 28 % della domanda cumulata. Se tale percentuale rimane stabile, tra venti anni (diciotto secondo

MDC) il valore degli acquisti europei ammonterà a 307,5 miliardi di USD, su un potenziale di mercato totale pari a 1 100 miliardi di USD.

3. Quote di mercato

- (28) Per quanto riguarda il calcolo delle quote di mercato la notifica non propone un metodo di calcolo specifico, ma fornisce, per ciascuno degli ultimi dieci anni, dati relativi al portafoglio di ordinativi, ai nuovi ordinativi fermi e agli ordinativi netti, espresso sia in termini di valore che di numero di apparecchi. Il portafoglio di ordinativi è generalmente considerato come l'indicatore migliore della posizione di mercato di un'impresa in questo settore; per avere un'immagine completa del mercato, dev'essere esaminata l'evoluzione di questo indicatore negli ultimi dieci anni. Il portafoglio annuo riflette lo sviluppo degli ordinativi netti (numero di nuovi ordinativi meno numero di ordinativi annullati) entro un determinato periodo. È inoltre opportuno basare l'analisi sul portafoglio espresso in termini di valore e non su quello espresso in termini di numero di apparecchi, per tener conto di prezzi e dimensioni diversi dei vari tipi di aeromobili. Ciò si rende necessario poiché, ai fini del calcolo delle quote di mercato non si può attribuire lo stesso peso, per esempio, ad un Boeing 737-300, il cui prezzo varia tra 38 e 44 milioni di USD, e ad un Boeing 747-400, il cui prezzo oscilla tra 156 e 182 milioni di USD. Le quote espresse in valore sono calcolate in USD, poiché questa è la valuta nella quale si esprimono i prezzi in questo settore.
- (29) Secondo i dati forniti dalle parti nella notifica e i dati forniti da Airbus, le quote del mercato mondiale nel settore generale degli aviogetti civili di grandi dimensioni, considerate in termini di valore del portafoglio di ordinativi al 31 dicembre 1996, sono le seguenti (cfr. anche l'allegato 1):

	(%)
Boeing	64
Airbus	30
MDC	6
Totale	100

- (30) Benché la notifica includa nel segmento degli aerei a fusoliera stretta la linea di prodotti RJ di British Aerospace e i Fokker 70/100, la Commissione ritiene che questi tipi di prodotti appartengano ad un mercato differente (cfr. sopra). Ad ogni modo, non è importante stabilire se gli apparecchi di British Aerospace e Fokker vadano inclusi o meno nel mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni, data la posizione marginale di queste due imprese. Anche gli aerei russi (per esempio gli Ilyushin) non si possono annoverare in questo mercato; infatti, sebbene abbiano raggiunto un certo grado di sviluppo tecnico, non sembra che costituiscano ancora una vera alternativa in termini di affidabilità, servizi di assistenza post-vendita e immagine pubblica.

⁽⁷⁾ Nel documento di Boeing il termine indica l'Europa continentale esclusi gli Stati dell'ex Unione sovietica e inclusa la Turchia.

- (31) Nel periodo 1987-1996 le quote di mercato medie in termini di portafoglio di ordinativi erano le seguenti:

	(%)
Boeing	61
Airbus	27
MDC	12
Totale	100

- (32) Come si può rilevare dalla tabella dell'allegato 1 e dal grafico dell'allegato 2, la quota di Airbus è aumentata passando dal 24 % circa nel 1987 al 27 % circa nel 1989. A partire dal 1989 la quota di Airbus è rimasta più o meno invariata. Nel 1989 vi è stato un calo della quota di Boeing, seguito da un aumento negli anni successivi fino al 1996 dal 57 % al 64 %. La quota di MDC è invece diminuita costantemente passando dal 19 % nel 1988 al 6 % circa nel 1996.

- (33) L'evoluzione nei mercati degli aerei a fusoliera larga e degli aerei a fusoliera stretta è stata simile a quella registrata sul mercato complessivo (cfr. l'allegato 1 e i grafici degli allegati 3 e 4). Sul mercato degli apparecchi a fusoliera larga vi è stato, nel 1989, un significativo aumento della quota di Airbus, che è passata dal 13 % al 31 %, in gran parte grazie a ordini relativi ai nuovi modelli A 330 e A 340, cui è seguito un assestamento della quota intorno al 30 %. Boeing ha registrato invece nel 1989 un significativo calo della sua quota al 50 % circa, cui è seguito un aumento costante fino ad oltre il 70 %. MDC ha registrato un calo continuo dal 20 % circa al 2 % circa. Sul mercato degli apparecchi a fusoliera stretta, a partire dal 1989, Airbus ha incrementato la sua quota fino a superare il 30 %, mentre la quota di Boeing si è mantenuta più o meno stabile intorno al 55 % e quella di MDC è scesa dal 19 % all'11 %.

- (34) La struttura del mercato all'interno del SEE rivela più o meno lo stesso schema del mercato mondiale (si veda l'allegato 5) come illustra la seguente tabella:

Portafoglio di ordinativi	31. 12. 1996	Media 1987-1996
Boeing	61	54
Airbus	37	34
MDC	2	12
Totale	100	100

- (35) Come illustrano le tabelle dell'allegato 5 e i grafici degli allegati 6, 7 e 8, nel SEE l'evoluzione del mercato complessivo e dei due mercati degli apparecchi a fusoliera stretta e a fusoliera larga è stata simile a quella del mercato mondiale. Nel mercato complessivo, a partire dal 1989 la quota di Boeing è aumentata costantemente dal 50 % circa fino ad oltre il 60 %. Dopo un significativo aumento dal 20 % al 33 % nel 1989, la quota di Airbus è

aumentata leggermente, mentre quella di MDC è diminuita costantemente dopo il 1988 dal 20 % circa al 2 %. Nel mercato degli apparecchi a fusoliera larga vi è stato, tra il 1987 e il 1989, un aumento significativo della quota di Airbus, dall'11 % circa al 36 % circa; negli anni successivi la quota di Airbus si è stabilizzata intorno al 30 %. Nel 1989 Boeing ha registrato un sensibile calo della sua quota al 51 % circa, cui è seguito un costante incremento fino al 69 % circa. MDC ha registrato un calo costante della sua quota dal 19 % circa nel 1990 all'1 % circa nel 1996. Nel mercato degli apparecchi a fusoliera stretta, a partire dal 1989 Airbus ha aumentato la propria quota fino al 47 % circa, la quota di Boeing si è mantenuta più o meno stabile intorno al 50 % e quella di MDC è scesa dal 19 % circa al 2 %.

- (36) Dall'analisi del mercato generale a livello mondiale si può concludere che, dopo un significativo miglioramento tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90, la posizione di Airbus nel settore degli aviogetti civili di grandi dimensioni si è mantenuta più o meno allo stesso livello. Boeing ha incrementato la sua quota di mercato negli anni '90 fino a superare il 60 %, mentre la quota di MDC è calata costantemente, soprattutto nel mercato degli apparecchi a fusoliera larga. La quota di mercato combinata di Boeing e MDC si è stabilizzata, dopo il 1989, più o meno intorno al 70 %.

- (37) La quota di mercato molto elevata di Boeing è già indice di una forte posizione, sia sul mercato complessivo che sui due mercati nei quali la notifica propone di scomporlo. Inoltre, dopo aver aperto, negli anni '80, una breccia nella posizione di Boeing, Airbus non è stata in grado, negli anni '90, di migliorare significativamente la sua posizione, mentre Boeing, che partiva già da un alto livello, è riuscita, nello stesso periodo, ad incrementare la propria quota di mercato più o meno senza interruzione. Ciò significa che è stato difficile per Airbus attaccare la posizione di Boeing persino dopo aver acquisito una quota di mercato prossima al 30 % negli anni '80. Questa situazione è confermata anche dal fatto che Airbus non è riuscita ad acquisire una posizione significativa all'interno delle flotte della maggior parte delle dieci più importanti compagnie aeree (cfr. la tabella al paragrafo 69). Il potere contrattuale di Boeing, che consente alla società di avere un comportamento in larga misura indipendente dai concorrenti, è un esempio di posizione dominante corrispondente alla definizione data dalla Corte di giustizia delle Comunità europee nella sentenza relativa alla causa 322/81, Michelin/Commissione⁽⁸⁾.

4. Segmenti di mercato

- (38) Nel mercato complessivo degli aviogetti civili di grandi dimensioni possono essere individuati una serie di segmenti. La tabella che segue illustra la segmentazione sulla quale convergono praticamente tutti gli operatori del settore⁽⁹⁾.

⁽⁸⁾ Raccolta 1983, pag. 3461.

⁽⁹⁾ Compresa la stessa Boeing (cfr. Prospettive di mercato 1997).

Segmenti degli aviogetti civili

Numero di posti (approssimativo)	Fusoliera stretta		Fusoliera larga		
	100-120	120-200	200-320	320-400	400+
Boeing	737-500 737-600	737-300 737-400 737-700 737-800 757-200 757-300	767-200 767-300	777-200 777-300	747-400
MDC	MD-95	MD-80 MD-90		MD-11	
Airbus		A319 A320 A321	A310 A300	A330-200 A340-200 A330-300 A340-300	

Secondo quanto dichiarato da MDC nelle sue osservazioni alla Commissione, vi è una certa fluidità tra i segmenti, ma essa è dovuta tendenzialmente a considerazioni di costo connesse al mantenimento delle caratteristiche comuni della flotta. Resta il fatto che il modo in cui è utilizzato il 70 % circa degli apparecchi autorizza a considerare valida la segmentazione sopra riportata. In particolare gli aerei a fusoliera stretta da 100-120 posti possono essere sostituiti solo dagli aerei a fusoliera stretta da 120-200 posti (in misura molto limitata) a causa degli elevati costi operativi per viaggio di questi ultimi. All'altro estremo, nel segmento degli aerei a fusoliera larga, esiste solo il modello 747-400 di Boeing. Sembra che su talune rotte lunghe ad alta densità di passeggeri, ad esempio tra l'Europa o gli Stati Uniti e il Giappone, non vi siano attualmente alternative al Boeing 747, che è l'unico tra tutti gli aeromobili esistenti ad unire la capacità maggiore al maggiore raggio commerciale. Lo stesso si può dire per talune rotte nazionali con una densità di traffico molto elevata e condizioni molto rigide riguardo all'assegnazione delle bande orarie.

Nella notifica Boeing afferma che le compagnie aeree sempre più spesso decidono l'acquisto dei loro aerei in base alle «famiglie di apparecchi»; dopo aver scelto la famiglia, la compagnia seleziona il modello. Anche se Boeing sostiene che sia Airbus sia essa stessa sono in grado di offrire tali famiglie, risulta chiaro dalla precedente tabella che solo Boeing può avvalersi dei vantaggi derivanti dalla capacità di offrire un'intera famiglia di aerei, dato che, diversamente da Airbus, è presente in tutti i segmenti.

- (39) Un altro segmento all'interno del mercato complessivo degli aeromobili civili di grandi dimensioni è

quello degli aeromobili da carico. Le caratteristiche di base di questi apparecchi sono analoghe a quelle dei modelli per passeggeri, ma essi devono essere adattati alla loro funzione; ad esempio, i portelloni del ponte principale devono essere allargati per il caricamento delle merci, la struttura dell'apparecchio va rafforzata per sostenere un carico maggiore, le cabine e i sistemi di caricamento devono essere adattati. Per gli acquirenti la configurazione «cargo» degli aerei non è sostituibile con la configurazione «passeggeri», ma i costruttori possono facilmente sostituire una configurazione con l'altra. La Commissione ritiene perciò che gli aeromobili da carico non costituiscano un mercato distinto. Aerei nuovi e aerei convertiti possono essere consegnati a breve termine senza determinare costi o rischi supplementari di rilievo.

5. Flotta in servizio

- (40) Boeing, come la stessa società ha dichiarato nella sua relazione annuale 1995, guida la produzione mondiale di aerei civili da più di tre decenni ed ha costruito più aviogetti di tutti gli altri costruttori messi insieme. In considerazione della lunga vita operativa tipica di questi prodotti, tra le imprese del settore, Boeing ha di gran lunga la base di clienti più ampia, che le assicura un vantaggio significativo nei confronti dei concorrenti.
- (41) Secondo le stime Boeing ha una quota del 60 % circa dell'attuale flotta in servizio a livello mondiale di aerei per passeggeri di grandi dimensioni costruiti in occidente. La quota di MDC è del 24 % circa e quella di Airbus solo del 14 % circa, più di 25 anni dopo l'inizio delle sue attività. Il restante 2 % è costituito da aerei Lockheed ancora in servizio; questa società, però, dal 1984 non è più

attiva nella produzione di aerei civili. È vero che l'esistenza di una grande flotta in servizio non è una garanzia di successo per un costruttore di aerei civili, soprattutto se il costruttore offre solo una gamma limitata di tipi di aerei. Quando però un costruttore unisce ad una grande flotta in servizio un'ampia gamma di prodotti, la flotta in servizio può essere un fattore chiave, in grado spesso di determinare le decisioni delle compagnie in materia di programmazione della flotta e di acquisizione di aerei. I vantaggi legati all'acquisto di aerei della stessa marca, quali un inventario unico dei pezzi di ricambio dei motori e l'addestramento unico del personale di volo, determinano risparmi che incidono notevolmente nelle decisioni delle compagnie aeree relative alla selezione dei tipi di aerei e possono spesso indurre ad acquistare un tipo determinato di apparecchio, anche se il prezzo di prodotti concorrenti è inferiore. L'importanza della flotta in servizio già detenuta da una compagnia aerea ai fini della scelta di nuovi aerei è stata sottolineata da tutte le compagnie che hanno risposto ai quesiti della Commissione su questo punto.

- (42) A questo proposito va notato che Boeing possiede non solo la flotta in servizio di gran lunga maggiore, ma anche la gamma di prodotti di gran lunga più ampia e offre una «famiglia» di apparecchi che copre tutti i segmenti immaginabili di aviogetti civili di grandi dimensioni.

6. *Contratti di esclusiva*

- (43) Boeing ha recentemente concluso contratti di esclusiva per la fornitura di aviogetti civili di grandi dimensioni ad American Airlines, Delta Airlines e Continental Airlines. Nel novembre 1996 American Airlines e Boeing hanno iniziato una partnership a lungo termine che farà di Boeing il fornitore esclusivo di aviogetti ad American Airlines fino all'anno 2018. American Airlines ha effettuato ordinativi fermi per 103 aeromobili, tra cui 75 ordinativi per la prossima generazione di aviogetti della famiglia 737, 12 ordinativi per 777-200, 12 per 757 e 4 per 767-300ER. In base al listino di Boeing, il totale degli ordinativi è valutato a 6,6 miliardi di USD circa. American Airlines ha ottenuto anche «diritti di opzione di acquisto» a prezzi protetti per 527 aviogetti supplementari da utilizzare durante il periodo di più di 20 anni di esclusiva. Tali diritti consentono ad American Airlines di decidere quando esercitare le sue opzioni di acquisto di aeromobili con un preavviso di consegna di soli 15 mesi per gli aerei a fusoliera stretta e di 18 mesi per gli aerei a fusoliera larga, mentre i normali tempi di consegna sono rispettivamente di 18 e 36 mesi. Sembra che American Airlines non abbia dovuto pagare per i suddetti diritti, ma li abbia ricevuti in cambio dell'impegno ad acquistare solo aviogetti Boeing. Sembra inoltre che Boeing abbia offerto ad American Airlines riduzioni di prezzi retroattive su aeromobili da essa acquistati durante campagne precedenti.
- (44) Il 20 marzo 1997 Boeing ha concluso un secondo accordo di fornitura esclusiva a lungo termine con

Delta, una grande compagnia aerea che ha accettato di acquistare aerei esclusivamente da Boeing per i prossimi 20 anni. Delta ha effettuato 106 ordinativi fermi fino all'anno 2006, tra cui dieci 767-300ER, cinque aviogetti gemelli 757-200, settanta 737 della prossima generazione e ventun 767-400ERX. Il valore totale degli ordinativi è stimato a 6,7 miliardi di USD. Il programma comprende anche 124 opzioni per un valore stimato di 8,3 miliardi di USD, nonché 414 opzioni mobili per l'acquisto di aerei fino al 2018. Il 10 giugno 1997 Continental ha concluso un accordo con Boeing in base al quale procederà in linea di principio a 35 ordinativi fermi e ad ulteriori opzioni per l'acquisto di aerei nonché s'impegna a rifornirsi di aviogetti di grandi dimensioni esclusivamente da Boeing nei prossimi venti anni.

- (45) Il fatto che tre delle maggiori compagnie aeree del mondo abbiano accettato di essere vincolate nei propri acquisti da un accordo di fornitura ventennale con un unico costruttore indica già chiaramente che Boeing gode di una posizione dominante nel mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni. È probabile inoltre che la conclusione di questi tre accordi sia stata agevolata dalla prospettiva della concentrazione (come si spiega in seguito). Benché, come si è detto, gli acquirenti ricevano vantaggi economici dagli accordi, è molto probabile che tali vantaggi siano ampiamente annullati dall'assenza di libertà di movimenti derivante dall'obbligo di acquisto da un unico fornitore per un periodo così lungo, durante il quale i prezzi dei concorrenti potrebbero calare e la loro tecnologia ed i servizi ad essa connessi dimostrarsi superiori.
- (46) I contratti di fornitura esclusiva conclusi da Boeing con le suddette tre compagnie aeree avranno notevoli effetti di chiusura del mercato mondiale degli aviogetti civili di grandi dimensioni nei prossimi venti anni. Secondo le stime, tra il 1997 e il 2016, saranno consegnati in tutto il mondo alle compagnie aeree 14 400 nuovi aeromobili, di cui 2 400 in base ad ordinativi fermi a Boeing, MDC e Airbus. Rimane pertanto un mercato aperto di circa 12 000 aeromobili. Gli accordi di esclusiva conclusi da Boeing, tuttavia, comprese le opzioni e i diritti di acquisto, costituiscono un 13% stimato di tale mercato aperto (ovvero più del 30% del mercato statunitense).

7. *Futura espansione del mercato*

- (47) Le parti hanno argomentato che il mercato dell'usato e il potere d'acquisto delle compagnie aeree hanno già un effetto di contenimento del potere di mercato di Boeing e continueranno ad averlo in futuro.

Come già esposto sopra, la Commissione ritiene che gli aerei usati non siano in genere sostituiti validi degli aerei nuovi. È probabile che tale valutazione sia confermata in modo particolare nei prossimi venti anni, durante i quali si prevede che la

domanda di aerei aumenterà di più dell'80%. Il mercato dell'usato potrebbe soddisfare solo una frazione di tale domanda, visto soprattutto che una forte quota (più dell'80%) della flotta in servizio attualmente esistente nel mondo dovrà essere sostituita per invecchiamento nello stesso periodo.

La prevista espansione del mercato rallenterà a sua volta, qualunque sia il potere d'acquisto che le compagnie aeree saranno in grado di esercitare. Per un certo periodo, quando la domanda di trasporti aerei aumenterà in modo molto significativo (del 5% l'anno, secondo le previsioni), nel cercare di soddisfare tale domanda le compagnie aeree si troveranno in una certa misura a rivaleggiare tra loro per ottenere nuovi apparecchi, venendosi a trovare così in una posizione negoziale più debole nei confronti dei costruttori. Inoltre, il potere contrattuale delle compagnie aeree nei confronti di Boeing è comunque limitato, a causa del monopolio di quest'ultima nel segmento degli aerei a fusoliera larga di più grandi dimensioni e, dopo la concentrazione, anche in quello degli aerei a fusoliera stretta di dimensioni inferiori.

8. Potenziali nuovi concorrenti

- (48) Nella notifica Boeing afferma che vi sono potenziali nuovi concorrenti per il mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni, soprattutto imprese situate in Russia, India e nell'Estremo Oriente (Cina, Giappone, Corea del Sud e Indonesia).
- (49) La stessa Boeing ammette tuttavia che gli ostacoli all'ingresso su questo mercato sono massicci. I costi di sviluppo e d'investimento iniziali sono enormi (secondo Boeing occorrono più di 10 miliardi di USD per sviluppare un nuovo aviogetto a fusoliera larga). Il processo di produzione è caratterizzato da effetti della «curva di apprendimento» molto consistenti e da economie di scala e di ambito produttivo che il nuovo concorrente deve raggiungere per poter sostenere efficacemente la concorrenza nel tempo. Negli Stati Uniti, in Europa e in altri paesi devono essere rispettate norme di sicurezza molto severe.
- (50) Inoltre, i potenziali nuovi concorrenti menzionati nella notifica di Boeing saranno probabilmente attivi soprattutto sui mercati degli aviogetti destinati ai trasporti regionali e non opereranno pertanto sul mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni (cfr. il precedente paragrafo sulla definizione del mercato). Le risposte di imprese, ad esempio, dell'Estremo Oriente interpellate dalla Commissione confermano questa ipotesi; tali società sono attive nel mercato degli aviogetti regionali o sono subappaltatrici di Boeing nel quadro di programmi di grandi aviogetti.
- (51) Si può pertanto escludere che potenziali nuovi concorrenti abbiano in un prossimo futuro un'incidenza significativa sull'attuale situazione concorrenziale.

9. Conclusioni

- (52) Considerate le caratteristiche dell'attuale struttura dei mercati degli aviogetti civili di grandi dimen-

sioni sopra descritti, tra cui in particolare le attuali quote di mercato di Boeing, le dimensioni della sua flotta in servizio, la recente conclusione di contratti di fornitura in esclusiva a lungo termine con grandi clienti e l'assenza di potenziali nuovi concorrenti, la Commissione è giunta alla conclusione preliminare che Boeing detiene già una posizione dominante sul mercato generale degli aviogetti civili di grandi dimensioni nonchè sui mercati degli aviogetti a fusoliera stretta e a fusoliera larga.

II. Rafforzamento della posizione dominante di Boeing

- (53) Se realizzata, la prevista concentrazione determinerebbe il rafforzamento della posizione dominante di Boeing sul mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni mediante:
- sommando il potenziale concorrenziale di MDC nel campo degli aviogetti civili di grandi dimensioni alla posizione già detenuta da Boeing su questo mercato;
 - aumentando fortemente le risorse di Boeing complessive e le sue attività nel settore spaziale e della difesa, aumento che avrebbe significative ripercussioni sulla posizione di Boeing nel mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni e renderebbe tale posizione ancora più inattuabile.
1. *Incidenza delle attività di MDC's sul mercato degli aeromobili civili*
- (54) Le conseguenze immediate della prevista concentrazione sarebbero le seguenti:
- a) Boeing aumenterebbe la sua quota del mercato complessivo degli aviogetti civili di grandi dimensioni passando dal 64% al 70%;
 - b) rilevando le attività di MDC Boeing si troverebbe di fronte in futuro un unico concorrente su tale mercato;
 - c) Boeing aumenterebbe la sua base di clienti passando dal 60% all'84% dell'attuale flotta in servizio;
 - d) Boeing aumenterebbe la sua capacità nel settore degli aeromobili civili, soprattutto in termini di personale qualificato;
 - e) Boeing aumenterebbe la propria capacità di indurre compagnie aeree a concludere contratti di fornitura esclusiva, chiudendo così ulteriormente il mercato.
- a) **Incremento delle quote di mercato**
- (55) Sul mercato complessivo degli aviogetti civili di grandi dimensioni Boeing aumenterebbe la propria quota di mercato in termini di portafoglio di ordinativi passando dal 64% al 70%. Sul mercato degli aerei a fusoliera larga la sua quota passerebbe dal 71% al 73% e su quello degli aerei a fusoliera stretta dal 55% al 66%.

(56) Boeing aggiungerebbe inoltre al monopolio che già detiene nel segmento degli aerei a fusoliera larga della categoria superiore un altro monopolio nel segmento dei modelli più piccoli di aerei a fusoliera stretta con 100-120 posti. Questo segmento è particolarmente importante in quanto è notevolmente utilizzato dalle grandi compagnie aeree per alimentare i propri nodi di smistamento del traffico e per poter operare in condizioni redditizie sulle rotte con poco traffico. Su queste ultime è particolarmente difficile sostituire agli aerei con 100-120 posti apparecchi a fusoliera stretta della categoria superiore, quali l'Airbus 319, a causa dei più alti costi operativi per volo di quest'ultimo. Attualmente gli unici modelli concorrenti nel segmento dei modelli più piccoli di aerei a fusoliera stretta sono i Boeing 737-500 e 737-600 e l'MD-95. Va notato che, anche se Airbus ha preso contatto con costruttori cinesi e di altri paesi asiatici per lo sviluppo di un apparecchio da 100 posti, i negoziati si trovano ancora in una prima fase e la decisione d'investimento dipenderà dagli scenari di mercato e di sviluppo. Di conseguenza, questo progetto non avrà probabilmente alcuna influenza sul mercato nel prossimo futuro. Boeing otterrebbe anche un quasi monopolio nel settore degli aerei da carico. Per quanto riguarda le consegne di nuovi aerei da carico nel periodo dal 1990 al 1996, le quote di mercato medie annue a livello mondiale di Boeing e MDC sono state rispettivamente del 67% e del 23%, cioè insieme del 90%.

(57) Tuttavia, poiché, come si illustrerà in seguito, MDC non è più un concorrente effettivo sul mercato degli aeromobili civili, in assenza di un altro potenziale acquirente delle sue attività in questo settore, è probabile che Boeing avrebbe con il tempo ottenuto comunque il monopolio nel segmento degli apparecchi a 100-120 posti e il quasi monopolio nel segmento degli apparecchi da carico, a prescindere dalla concentrazione in oggetto.

b) Potenziale concorrenziale di MDC

i) Il peso concorrenziale di MDC era in passato maggiore di quanto esprimesse la sua quota di mercato

(58) Benché, come indicato sopra, la quota di mercato di MDC sia andata calando costantemente, sembra che la sua incidenza sulle condizioni di concorrenza nel mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni fosse superiore a quanto indicato dalla sua quota di mercato nel 1996.

Nell'inchiesta condotta tra le compagnie aeree la Commissione ha ricevuto 31 risposte di compagnie aeree che avevano tutte acquistato grandi aviogetti civili nuovi negli ultimi 5 anni. Due compagnie hanno acquistato solo aerei MDC. Venti delle restanti 29 hanno affermato che nei casi in cui avevano effettuato ordinativi sia presso Boeing che

Airbus, MDC era stato l'altro concorrente per la totalità o per una parte degli ordinativi. Di queste 20 compagnie, 13 hanno affermato che la concorrenza di MDC aveva influito sull'esito dei loro negoziati con l'impresa che si era poi aggiudicata il contratto, in quanto aveva contribuito a far loro ottenere un prezzo migliore o migliori condizioni di acquisto. Due compagnie hanno affermato che l'influenza di MDC era stata di grande rilievo e tre che tale influenza era stata minore. Sette compagnie hanno affermato che il peso della concorrenza di MDC era stato significativo.

Questa valutazione è confermata da uno studio eseguito da Lexecon Ltd. su richiesta di Airbus e presentato all'audizione, nel quale sono state analizzate 52 gare d'appalto per la fornitura di aeromobili tenute tra il 1994 e il 1996 e quelle alle quali MDC ha partecipato sono state confrontate con quelle cui non ha partecipato. Lo studio ha permesso di constatare che la presenza di MDC ha determinato una riduzione di più del 7% del prezzo di listino per quanto riguarda gli ordinativi aggiudicati a Airbus.

ii) MDC non è però più un'autentica forza autonoma sul mercato delle vendite di nuovi aeromobili civili

(59) La Douglas Aircraft Company (DAC), che gestisce le attività di costruzione di aerei civili di MDC, ha realizzato nel 1996 un utile operativo pari a 100 milioni di USD, in confronto ai 39 milioni del 1995 ed ai 47 milioni del 1994. DAC ha inoltre ancora un portafoglio di ordinativi confermati di 7 miliardi di USD. Sembra tuttavia che i risultati operativi di DAC fossero essenzialmente dovuti alle sue attività di fornitura di pezzi di ricambio e di assistenza tecnica e commerciale più che alla vendita di nuovi apparecchi. Contrariamente a Boeing e Airbus, che offrono grandi e più moderne famiglie di aeromobili, DAC offre attualmente solo tre tipi di aerei a fusoliera stretta e un tipo di aereo a fusoliera larga, che secondo Boeing non consentono ai clienti di sfruttare i vantaggi di una flotta omogenea; essi sono inoltre tutti derivati di precedenti modelli di Douglas invece che progetti completamente nuovi. Sembra che questa sia la causa principale del calo costante delle quote di mercato di DAC. Inoltre, l'attuale portafoglio di ordinativi riguarda solo un periodo limitato di produzione futura. Dall'annullamento del programma dell'MDXX nell'ottobre 1996 DAC non ha praticamente ricevuto nuovi ordinativi fermi. Si manifesta in tal modo l'impressione delle compagnie aeree che MDC abbia cessato d'impegnarsi nel settore degli aerei civili e possa con il tempo abbandonare questo mercato. A questo proposito è significativo anche il fatto che DAC abbia perduto negli ultimi nove mesi i suoi clienti più importanti, American, Northwest, Delta e Continental Airlines, i quattro maggiori operatori di aeromobili DAC. La perdita di questi clienti tradizionali, che fanno da riferimento ad altri — uno dei quali, Delta, ha persino

lanciato l'MD90 — ha dato un ulteriore segnale al mercato indicando che DAC non aveva più prospettive sul mercato degli aeromobili civili di grandi dimensioni. In queste circostanze si deve concludere che DAC non è più oggi un'effettiva forza autonoma su questo mercato.

- iii) È improbabile che un terzo rilevi le attività di MDC nel settore civile
- (60) Se la concentrazione non avesse avuto luogo, in teoria un'altra società aerospaziale avrebbe potuto prendere in considerazione l'acquisto di DAC (...). Nel 1997 però la posizione di mercato di DAC si è gravemente deteriorata. Approfondite indagini di mercato effettuate dalla Commissione hanno rivelato che è in pratica altamente improbabile che si presenti un altro acquirente per DAC. Sembra che ciò sia dovuto tra l'altro al deterioramento della sua situazione. Né Airbus, l'unico concorrente rimasto sul mercato dei grandi aeromobili civili, né una delle sue società madri hanno mostrato interesse a rilevare DAC. Inoltre, nessun altro potenziale acquirente era interessato ad entrare sul mercato dei grandi aeromobili civili tramite l'acquisizione di DAC. Sembra pertanto che, nell'attuale situazione concorrenziale di DAC, solo Boeing sia disposta a rilevare le attività di MDC nel settore civile.
- iv) Il potenziale concorrenziale delle attività di MDC nel settore civile può comunque costituire un fattore significativo sul mercato se integrato nel gruppo Boeing
- (61) Boeing sostiene che potrà decidere se continuare o meno a fabbricare le linee di prodotti di DAC solo dopo aver preso visione dei dati interni dell'impresa. Secondo Boeing una tale decisione dipenderebbe inoltre da una serie di fattori tra cui considerazioni sociali e politiche. Vi sono tuttavia segni che indicano che Boeing potrebbe, nonostante le attuali difficoltà di DAC, decidere di continuare a fabbricare in tutto o in parte le linee di prodotti di DAC, almeno per un certo periodo. Se Boeing continuasse effettivamente la produzione di aerei di DAC, l'attuale percezione negativa delle prospettive commerciali di MDC potrebbe venir meno, come pure la relativa riluttanza delle compagnie aeree ad acquistare aerei di MDC a causa dell'incertezza sul futuro delle attività civili dell'impresa. In quanto appartenenti al gruppo Boeing gli apparecchi di DAC verrebbero commercializzati insieme a quelli di Boeing e questa potrebbe decidere se e quando farli partecipare alla concorrenza.

Se invece Boeing decidesse di ritirare dalla produzione tutti o alcuni degli aerei di DAC, si troverebbe in una posizione molto migliore di Airbus per rilevare le quote di mercato così liberate. Venendo a disporre di una possibilità di accesso preferenziale all'ampia base di clienti di DAC (cfr.

oltre), Boeing si troverebbe in una posizione vantaggiosa per sostituire nel tempo gli aerei di DAC che sono oggi in servizio.

c) Flotta in servizio

- (62) La quota di Boeing nell'attuale flotta in servizio aumenterebbe dal 60 % all'84 % (mentre quella di Airbus è solo del 14 %) e la società intensificherebbe di conseguenza le sue relazioni a lungo termine con i clienti e la sua posizione nell'assistenza alla clientela. Anche la sua base di clienti verrebbe significativamente ampliata. Sembra che, delle 561 compagnie aeree che utilizzano apparecchi Boeing, MDC e Airbus, alla fine del 1996, 75 utilizzavano solo aerei MDC e 10 solo aerei MDC e Airbus. Pertanto, oltre alle 316 compagnie che utilizzano solo apparecchi Boeing, alle 50 compagnie che utilizzano apparecchi Boeing e MDC, alle 62 compagnie che utilizzano Boeing e Airbus e alle 26 compagnie che utilizzano apparecchi Boeing, MDC e Airbus (solo 22 compagnie utilizzano esclusivamente Airbus), Boeing avrebbe accesso ad altre 85 compagnie che non si servono attualmente di apparecchi Boeing.
- (63) L'opportunità di entrare in contatti più stretti con tali compagnie tramite la fornitura di attività di assistenza potrebbe aprire la strada a future vendite di apparecchi, in quanto consentirebbe a Boeing di influenzare i bisogni dei clienti. Va riconosciuto tuttavia che Boeing è già in rapporti stretti con un gran numero di compagnie aeree tramite le proprie attività di assistenza alla clientela.
- (64) In generale l'acquisizione delle attività di MDC relative ai pezzi di ricambio e alla manutenzione potrebbe conferire a Boeing una notevole influenza supplementare sugli attuali utilizzatori degli aerei di MDC, le cui flotte combinate di apparecchi MDC costituiscono, come si è detto, il 24 % della flotta in servizio mondiale.

d) Utilizzo della capacità di MDC

- (65) Secondo Boeing solo il (...) della sua capacità di produzione è effettivamente utilizzata, mentre il restante (...) è costituito da capacità di riserva. Sembra tuttavia che questi dati si riferiscano solo alla capacità di lavorazione e non al personale in servizio. Vi sono indizi del fatto che Boeing cerca in particolare la possibilità di accedere agli ingegneri di MDC per impiegargli nello sviluppo e nella produzione dei propri aerei civili. Nella relazione annuale 1996 di MDC si riferisce, in relazione ad un progetto di futuro aviogetto civile, che varie centinaia di ingegneri di MDC hanno iniziato a lavorare per Boeing nel quadro di tale progetto nel dicembre 1996.
- (66) La Commissione, pur riconoscendo che è relativamente difficile trasferire personale ingegneristico

occupato nella produzione di aerei da caccia verso la produzione di aerei civili, sa che questo non è un grande problema per ingegneri che lavorino su aerei militari da trasporto. MDC ammette infatti che fluttuazioni verificatesi nei programmi relativi agli aerei civili e ai C17 (aerei militari da trasporto) hanno talvolta costretto a spostamenti di lavoratori addetti alla produzione tra i programmi civili e quelli militari e viceversa.

- (67) Nel settore della costruzione di aerei è importante disporre di una capacità flessibile, ossia essere in grado di aumentare o diminuire facilmente la produzione. Dal punto di vista delle compagnie aeree, un costruttore che fornisca i necessari quantitativi nei periodi in cui la domanda cresce rapidamente, offre chiaramente un vantaggio. Un elemento fondamentale per aumentare rapidamente la capacità è la disponibilità di forza lavoro qualificata; quella di Boeing verrebbe ad accrescersi con l'accesso alla forza lavoro di MDC.

e) Accordi di fornitura esclusiva

- (68) La progettata concentrazione aumenterebbe significativamente la possibilità di Boeing di raggiungere accordi quali quelli conclusi con American Airlines, Delta Airlines e Continental Airlines. Va notato che queste compagnie sono tra le più grandi del mondo e fungono da «clienti di lancio» di nuovi modelli di aerei, il che significa che sono di fatto le uniche a disporre di risorse sufficienti per vincolarsi all'acquisto di modelli o famiglie di aerei

completamente nuovi. In particolare, alle compagnie aeree che utilizzano attualmente aerei Boeing e MDC, nel quadro di un accordo di esclusiva, Boeing potrebbe offrire anche apparecchi supplementari di MDC, nonché pezzi di ricambio e servizi di supporto per i modelli più vecchi di MDC. D'altro lato, nel caso di compagnie che avessero ordinato apparecchi MDC e decidessero di ridurre la propria flotta, Boeing, avendo il controllo di MDC, potrebbe semplicemente annullare tali ordinativi e le penalità che le compagnie aeree devono normalmente pagare in caso di annullamento di ordinativi non avrebbero alcun rilievo. È stato riferito che, nel quadro dell'accordo di esclusiva, Boeing si è offerta di riprendere gli MD90 che erano già stati consegnati a Delta Airlines e di annullare gli ordinativi ancora esistenti di altri MD90. Tuttavia, interrogata dalla Commissione in proposito, Boeing non ha saputo confermare né smentire tali particolari.

- (69) Ad illustrazione del nesso effettivo e potenziale esistente tra la quantità di aerei di MDC utilizzati dalle maggiori compagnie aeree e le maggiori opportunità di Boeing di concludere altri accordi di fornitura esclusiva con tali compagnie dopo la concentrazione, vale la pena notare che American, Delta e Continental, con le quali siffatti accordi esistono già⁽¹⁰⁾, sono rispettivamente al primo, terzo e quinto posto per dimensioni della flotta di aerei MDC in servizio, come indica la seguente tabella:

Flotta mondiale — Prime 10 aerolinee

Aerolinea	Boeing	DAC	Airbus	Totale ⁽¹⁾
American	242	311	35	663
United	503	52	36	591
Delta	336	150		539
US Airways	250	99		423
Northwest	126	229	50	405
Continental	183	119	4	306
Southwest	243			243
British Airways	203	7	10	228
Lufthansa	123		92	215
TWA	79	111		204

⁽¹⁾ Il totale comprende 86 apparecchi Lockheed, 130 Fokker e 7 Concorde.
Fonte: Airbus.

⁽¹⁰⁾ Gli accordi con Delta e Continental sono stati annunciati dopo la concentrazione e quello con American solo alcune settimane prima della concentrazione.

Si noti inoltre che accordi di fornitura esclusiva non erano mai stati conclusi prima nel settore dei grandi aerei civili e che anche la loro durata è senza precedenti.

- (70) Più in generale, dopo la concentrazione Boeing disporrà di una più ampia gamma di prodotti e questo fatto, unitamente alle sue notevoli risorse finanziarie e alla sua elevata capacità di produzione, che le consente di soddisfare l'esigenza delle compagnie aeree di essere rifornite in un breve lasso di tempo, aumenteranno sensibilmente la sua capacità di indurre le compagnie a concludere accordi di esclusiva. Si noti che sarebbe impossibile per Airbus proporre accordi di fornitura esclusiva in quanto l'impresa non è in grado d'offrire una «famiglia» completa di apparecchi.
- (71) Se Boeing concludesse accordi di esclusiva con le dieci principali compagnie aeree del mondo bloccherebbe più del 40% del mercato mondiale (in base alle attuali dimensioni delle flotte in servizio di tali compagnie rispetto alla flotta mondiale). Un tale scenario è assolutamente ipotizzabile, poiché gli accordi di esclusiva potrebbero avere un effetto incentivante su altre grandi compagnie desiderose anch'esse di usufruire degli apparenti vantaggi concessi alle concorrenti che aderiscono già agli accordi. Ne potrebbe conseguire una scissione del mercato mondiale in cui si avrebbero, da un lato, le maggiori compagnie dotate delle più grandi flotte, controllate esclusivamente da Boeing/MDC, e, dall'altro, solo compagnie di dimensioni più piccole, i cui fabbisogni di aerei sarebbero soddisfatti da vari costruttori in concorrenza tra loro.

È molto probabile inoltre che tali accordi continuino ad avere effetto al di là del loro periodo di applicazione, già molto lungo, data la notevole longevità operativa caratteristica dei prodotti del settore. Boeing stima che gli aeromobili concepiti dopo il 1980 possono raggiungere da 28 a 31 anni di vita operativa. Ciò significa che gli aerei acquistati ad esempio negli ultimi anni prima della scadenza dell'accordo, anche nell'ipotesi che questo non sia rinnovato, potrebbero coprire il fabbisogno delle compagnie fino al 2045-2047. È inoltre ragionevole supporre che, dopo aver acquistato per un periodo così lungo esclusivamente prodotti di Boeing, le compagnie non saranno verosimilmente disposte a sostenere i costi di un eventuale passaggio ad una diversa famiglia di aeromobili.

2. Effetti generali dell'acquisizione delle attività di MDC nel settore spaziale e in quello della difesa

- (72) L'acquisizione delle attività di MDC nell'industria spaziale e della difesa determinerebbe in generale un rafforzamento della posizione dominante di Boeing in seguito a:
- a) un aumento delle sue risorse finanziarie complessive;

- b) un maggiore accesso alla R&S finanziata con fondi pubblici e un maggior numero di diritti di proprietà intellettuale;
- c) un incremento del suo potere contrattuale nei confronti dei fornitori;
- d) l'opportunità di procedere ad operazioni di compensazione e di abbinamento (off-set and bundling deals).

a) Risorse finanziarie

- (73) In seguito alla concentrazione Boeing diverrà la maggiore società aerospaziale integrata del mondo, le cui entrate dovrebbero, secondo le stime, ammontare nel 1997 a più di 48 miliardi di USD. In base ai dati relativi al 1995, le attività di Boeing relative agli aerei civili rappresentano il 70% circa di tutte le attività della società. Per quanto riguarda MDC il rapporto è esattamente inverso: il 70% circa delle sue attività totali riguarda il settore spaziale e della difesa. Senza tener conto della recente acquisizione di Rockwell Defense and Aerospace, Boeing triplicherà approssimativamente le sue attività nel settore spaziale e della difesa incorporando MDC. La capacità di Boeing di affrontare i cicli economici nel settore degli aeromobili civili ne risulterà significativamente rafforzata poiché, nonostante le restrizioni di bilancio attuate dai governi negli ultimi anni, le entrate realizzabili nel settore spaziale e della difesa sembrano essere molto più costanti di quelle generate nel settore commerciale.
- (74) Poiché Airbus è un «Groupement d'intérêt économique» (GIE) e in quanto tale non pubblica i suoi conti finanziari, un confronto finanziario particolareggiato tra Airbus e Boeing o MDC non è possibile. Tuttavia, le dimensioni relative dei tre gruppi sono indicate dai fatturati totali rispettivamente realizzati nel 1996:

<i>(in USD)</i>	
Airbus	8,9 miliardi
Boeing	22,7 miliardi
MDC	13,8 miliardi

Il fatturato relativo alle attività aerospaziali dei quattro partner di Airbus è stato nel 1996 il seguente:

<i>(in USD)</i>	
Aérospatiale	10,1 miliardi
BAC	11,6 miliardi
DASA	8,8 miliardi
CASA	0,9 miliardi

Non è comunque appropriato, nonostante Boeing sostenga il contrario, includere il fatturato dei quattro soci di Airbus in quello dell'impresa Airbus. Per quanto riguarda il fatturato proveniente da attività aerospaziali militari, è importante tener presente che i quattro soci di Airbus non costitui-

scono insieme un'entità commerciale integrata com'è invece il caso di Boeing e di MDC, che sono ciascuna una società autonoma. Inoltre, l'unico socio di Airbus che abbia importanti attività non collegate con il settore aerospaziale è DASA, che fa parte del gruppo Daimler-Benz. È chiaro che Daimler-Benz non riterrebbe economicamente razionale utilizzare i proventi delle sue altre attività (principalmente costruzione di automobili) per sovvenzionare in misura significativa Airbus, dato soprattutto che la sua partecipazione non supera il 37% (cfr. sopra).

(75) Quanto siano sane le strutture finanziarie di Boeing e MDC è indicato dal rapporto indebitamento/capitale netto di ciascuna delle due società (rispettivamente 4,1:10,5 miliardi di USD e 3,4:3,0 miliardi di USD)⁽¹¹⁾.

(76) I seguenti risultati operativi relativi al 1996 indicano la forza individuale e combinata di Boeing e MDC (in miliardi di USD)⁽¹²⁾:

⁽¹¹⁾ Fonte: relazioni annuali di Boeing e MDC per il 1996.

⁽¹²⁾ Idem.

	Boeing	MDC	Boeing + MDC
Utili	1,4	0,79	2,19
Cash-flow (inizio dell'anno più variazioni = bilancio di fine anno)	3,73 + 0,64 = 4,37	0,8 + 0,3 = 1,1	4,53 + 0,94 = 5,47

(77) Secondo le previsioni di Lehman Brothers gli utili di Boeing al lordo delle imposte passeranno con l'incorporazione di MDC da 4,4 miliardi di USD nel 1997 a 7,3 miliardi di USD nel 2000, su un fatturato previsto per tale anno di 4,8 miliardi di USD. Per quanto riguarda il cash flow, Lehman Brothers afferma che «entro la fine del decennio il bilancio di Boeing potrebbe presentare un cash flow pari a 15 miliardi di USD che, all'inizio del prossimo secolo, potrebbe elevarsi a più di 20 miliardi di USD»⁽¹³⁾.

(78) I conti di Boeing e MDC non sono trasparenti per quanto riguarda i margini di profitto realizzati per ciascuno dei vari modelli di aerei. Gli analisti finanziari calcolano che i margini di profitto realizzati da Boeing variano sensibilmente da un modello all'altro. In particolare si ritiene che siano notevolmente superiori (intorno al 30%) i margini realizzati con i modelli 737 e 747 (rispettivamente il più piccolo e il più grande) rispetto a quelli dei modelli 757 e 767 (gli apparecchi di medie dimensioni), nei quali sono stimati pari al 18% circa⁽¹⁴⁾. Ciò rispecchia probabilmente la posizione di quasi monopolio detenuta da Boeing nei segmenti degli aeromobili di dimensioni più piccole e di dimensioni maggiori (si veda sopra a proposito della definizione del mercato degli aeromobili per passeggeri). Boeing è pertanto verosimilmente in grado di sovvenzionare le sue vendite di aeromobili di medie dimensioni, che appartengono ad un mercato in cui la concorrenza è più forte, grazie ai margini elevati conseguiti con le vendite di aeromobili più piccoli e più grandi, che appartengono ad una categoria senza o con solo pochi prodotti concorrenti. Si può pertanto prevedere che, potendo aggiungere ai propri i prodotti di MDC,

Boeing, ove lo ritenga opportuno, potrà applicare prezzi che non lascino alcun margine d'utile o siano inferiori ai costi per quanto riguarda gli aeromobili di medie dimensioni, finanziandoli con gli elevati margini realizzati nelle vendite di aeromobili più piccoli e più grandi. Oltre a questa combinazione di fatturato, cash flow e utili, il fatto che la R&S militare effettuata da Boeing e finanziata con fondi statali raddoppierà, per effetto della concentrazione, mentre le entrate generali della società nel settore spaziale e della difesa triplicheranno, aumenterà la capacità di Boeing di sovvenzionare le proprie vendite di aerei civili nei settori in cui intende sostenere una concorrenza particolare (ad esempio nel segmento degli aerei a fusoliera larga di medie dimensioni).

(79) Un possibile esempio di questa strategia dei prezzi già utilizzata da Boeing riguarda in realtà lo stesso modello 737. Riferendosi ad un ordinativo di aviogetti civili effettuato da Scandinavian Airlines Systems (SAS) nel marzo 1995, il quotidiano The Washington Post riferiva⁽¹⁵⁾:

«Il comitato interno di valutazione di SAS aveva raccomandato l'acquisto di 50 aviogetti del nuovo modello Douglas da 100 posti MD-95, che costavano ciascuno 20 milioni di USD. [Il presidente di SAS] ha detto invece che SAS avrebbe ordinato 35 aerei della nuova versione del vecchio modello 737 di Boeing, pagandoli 19 milioni di USD l'uno, con uno sconto vertiginoso rispetto al listino prezzi di Boeing. «La strategia di Boeing era chiaramente volta ad impedire a Douglas di lanciare gli MD-95», ha commentato uno dei venditori coinvolti nella gara.»

⁽¹³⁾ Fonte: Lehman Brothers, 22 aprile 1996.

⁽¹⁴⁾ Idem.

⁽¹⁵⁾ Fonte: The Washington Post, 5 aprile 1995.

(80) In base ai dati forniti da Boeing, nel 1996, il prezzo più basso pubblicato per un apparecchio 737 da 100 posti era di 32 milioni di USD. Supponendo che siano più o meno corretti i calcoli degli analisti finanziari⁽¹⁶⁾, secondo i quali il margine di profitto su un Boeing 737 è pari al 30%, il prezzo di 19 milioni di USD per apparecchio praticato nei confronti di SAS indica che con questa particolare operazione Boeing non ha realizzato alcun utile (32 milioni di USD meno 30% = 22 milioni di USD circa).

(81) È chiaro che, come si è detto, l'inclusione nelle proprie offerte dei prodotti di MDC (in particolare degli MD-95, appartenenti al segmento dei piccoli aviogetti) unitamente al forte incremento delle proprie risorse complessive aumenterebbe le opportunità di Boeing di condurre questo tipo di pratiche sui prezzi, soprattutto in considerazione del crescente rafforzamento, illustrato sopra, della sua già forte posizione di cash flow.

(82) Un esempio passato della disponibilità di Boeing a utilizzare la sua forza economica generale per fare pressione non solo sui concorrenti, ma anche sui clienti è fornito da una lettera, che è stata prodotta durante l'audizione, indirizzata ad una società giapponese di noleggio di aeromobili che aveva fatto un'ordinativo presso Airbus. In essa si legge tra l'altro:

«Desidero che sappia che la società Boeing prende tale decisione. . . estremamente sul serio. Questo non solo rappresenta uno shock per me e i miei colleghi, ma avrà anche certamente a lungo termine un impatto negativo sul futuro delle relazioni che le nostre due società hanno intrattenuto per anni.

. . . Più significativamente, potrebbe avere spiacevoli ripercussioni sulla cooperazione tra il Giappone e gli Stati Uniti nel settore aerospaziale».

(Firmato: Ronald Woodard, Boeing Aeromobili Civili, Presidente del gruppo, 17 dicembre 1996).

b) Accesso alla R&S finanziata con fondi pubblici

(83) Il forte incremento di attività nel settore spaziale e della difesa darà a Boeing un più ampio accesso alla R&S finanziata dal ministero della Difesa statunitense, dalla National Aeronautics and Space Administration (NASA) o da altri organismi pub-

blici. Ciò vale soprattutto per quanto riguarda la R&S relativa agli aerei militari.

i) La R&S dell'industria aerospaziale statunitense è in gran parte finanziata dal governo federale

(84) Secondo i dati raccolti dalla Aerospace Industries Association of America, negli Stati Uniti il totale della R&S (finanziata sia dal governo federale che dalle imprese) effettuata nell'industria ammonta in media al 3-4% del fatturato netto delle imprese di produzione. La R&S industriale totale del settore aerospaziale ammonta invece al 12-14% del fatturato netto. Nel complesso del settore industriale le imprese private finanziano l'80% circa della R&S industriale totale e il finanziamento federale rappresenta circa il 20%. Nell'industria aerospaziale il rapporto è del tutto diverso: più o meno il 60% di tutta la R&S industriale è finanziato dal governo federale e solo il 40% dalle imprese stesse.

(85) Nel 1994 i finanziamenti federali alla R&S di tutto il settore aerospaziale sono ammontati a 8,8 miliardi di USD. Circa 8 miliardi di questa somma sono stati spesi per lo sviluppo e il resto è stato destinato alla ricerca di base e alla ricerca applicata. Le principali fonti di finanziamento della R&S industriale sono stati il ministero della Difesa e la NASA. La dotazione destinata dal ministero della Difesa alla R&S aeronautica (per aerei ed equipaggiamento annesso) ammontava in totale a 6,8 miliardi di USD e la dotazione della NASA ammontava a 1,5 miliardi di USD. I dati relativi al 1995 erano rispettivamente di 7,1 miliardi di USD e 1,3 miliardi di USD. Il ministero della Difesa ha aggiudicato contratti principali per la ricerca, lo sviluppo, la prova e la valutazione (RDT&E) relativi ad aeromobili per 5,8 miliardi di USD nel 1994 e per quasi lo stesso ammontare nel 1995.

(86) In generale le spese di R&S del ministero della Difesa degli Stati Uniti sono molto maggiori di quelle dei ministeri della difesa europei. Nel 1996 gli stanziamenti totali del ministero della Difesa statunitense per la R&S sono stati di 34,8 miliardi di USD. Per contro, i fondi totali combinati stanziati dai ministeri della difesa della Comunità (ad esclusione di Austria, Svezia e Finlandia) per la R&S sono ammontati a 11,7 miliardi di USD. Di questo importo, 10,6 miliardi di USD sono stati stanziati dai ministeri della Difesa di Francia, Germania e Regno Unito, i paesi dei principali partner di Airbus. La proporzione è analoga per quanto riguarda le attività spaziali. Nel 1996 la dotazione totale della NASA era di 13,8 miliardi di USD; invece il contributo degli Stati membri alla dotazione della European Space Agency (ESA), che rappresenta la quota di spese spaziali di gran lunga maggiore all'interno della Comunità, era di 3,1 miliardi di USD. Inoltre, questi dati, che sono chiaramente sproporzionati tra loro, non sono nemmeno, rigorosamente parlando, paragonabili, dato che i ministeri della difesa europei non coordinano necessariamente le proprie politiche.

⁽¹⁶⁾ Fonte: Lehman Brothers, 22 aprile 1996.

- ii) Negli Stati Uniti la R&S del settore della difesa e del settore spaziale pubblico è di solito totalmente finanziata dal governo federale
- (87) Diversamente dai programmi di produzione o di approvvigionamento, che sono generalmente realizzati nel quadro di contratti fermi a prezzi fissi, i programmi di sviluppo del settore spaziale e della difesa sono realizzati di solito nel quadro di contratti di rimborso dei costi. I più importanti contratti di R&S sono i contratti di Engineering and Manufacturing Development (EMD), che sono utilizzati per finanziare lo sviluppo di un sistema sotto il profilo ingegneristico e della fabbricazione prima della sua introduzione nella fase di produzione di un programma. Questi contratti sono normalmente del tipo «prezzo di costo più premio» (Cost Plus Award Fee, CPAF) o del tipo «prezzo di costo più incentivo» (Cost Plus Incentive Fee, CPIF).
- (88) I contratti CPAF (Cost plus award fee) comprendono il rimborso dei costi più un premio basato su un piano negoziato all'inizio del contratto. I contratti CPIF (cost plus incentive fee) comprendono il rimborso dei costi più un incentivo basato sulle prestazioni e sul calendario. In alcuni casi un appaltatore può aver effettuato a proprie spese la R&S del primo stadio di un programma di difesa. Questi costi iniziali di R&S sono normalmente inclusi nei costi complessivi del programma quando l'appaltatore ottiene successivamente un contratto di produzione dal ministero della Difesa. Inoltre, il programma di rimborso dei costi di ricerca e sviluppo indipendente (IR&D) del ministero della Difesa consente agli appaltatori da esso ritenuti idonei di recuperare una quota dei costi della R&S effettuata in proprio e in modo indipendente tramite i pagamenti fissi relativi a tutti i contratti del tipo «costi più» del ministero della Difesa. Dal 1991 la definizione di IR&S ammissibile comprende tutti i progetti di potenziale interesse per il ministero della Difesa. Ne consegue che la grande maggioranza della ricerca e sviluppo finalizzata a prodotti della difesa o avente possibili applicazioni nel settore della difesa è finanziata dal ministero della Difesa. Analogamente, la R&S relativa ai programmi della difesa e alla tecnologia e ai programmi del settore spaziale è spesso finanziata totalmente, soprattutto se il cliente principale del programma è il governo degli Stati Uniti.
- iii) Grazie alla progettata concentrazione Boeing riceverà un numero molto maggiore di contratti R&S nel settore della difesa
- (89) Negli ultimi cinque anni Boeing ha conseguito entrate annue per circa (...) per contratti di R&S ricevuti in appalto dal governo federale. In media il (...) di tali entrate erano dovute ad attività di R&S per i programmi spaziali della NASA, in particolare per la stazione spaziale internazionale. Benché Boeing sia attualmente solo in misura limitata un costruttore di aerei militari (AWACS, aereo cisterna KC-135) e non costruisca aerei da caccia, la seconda fonte di entrate di Boeing nel settore R&S è quella relativa agli aerei militari. In media il (...) delle entrate di Boeing, provenienti da contratti di R&S del governo degli Stati Uniti, è relativo ad aerei militari. Il motivo di ciò è che Boeing partecipa ai grandi programmi di sviluppo di aerei militari quali l'aereo da caccia F-22, il «Joint Strike Fighter» e l'aereo a rotore inclinabile V-22. Negli ultimi cinque anni MDC ha ricevuto in media tra (...) e (...) l'anno. Il segmento degli aerei militari rappresentava quasi il (...) di tali entrate. Pertanto, con la prevista concentrazione, Boeing raddoppierà più o meno le sue entrate di R&S relative al segmento degli aerei militari.
- (90) Va notato che la società nata dalla fusione di Boeing e MDC parteciperebbe, in misura maggiore o minore, a tutti gli attuali programmi del ministero della Difesa dotati dei maggiori fondi di ricerca. Si tratta dei seguenti programmi e relativi fondi di ricerca:

Dotazione

(milioni di USD)

	1995	1996	
F-22	2 281	2 165	Due terzi Lockheed, un terzo Boeing
F/A-18	1 249	824	MDC
V-22 Osprey	453	737	Boeing
RAH-66 Comanche	475	292	Boeing
B-2	366	589	Capogruppo: Northrop Grumman con forte partecipazione di Boeing
JSF	182	193	Boeing e Lockheed in concorrenza
C-17 Globemaster III	184	71	MDC

- (91) A quanto pare i più importanti programmi aeronautici saranno nel prossimo futuro il Joint Strike Fighter (JSF), gli F-22 e gli F/A-18. Capogruppo per gli F-18 è MDC e gli F-22 sono sviluppati insieme da Lockheed e Boeing. Queste due ultime imprese sono in concorrenza per il contratto definitivo relativo ai JSF. La Commissione ritiene che una società che riunisse Boeing e MDC avrebbe maggiori probabilità di essere l'appaltatore principale definitivo incaricato dello sviluppo dei JSF, data la combinazione delle risorse tecnologiche delle due società.
- iv) Il forte aumento della R&S assegnata a Boeing nel campo della difesa darà all'impresa una serie di vantaggi generali sul piano della concorrenza
- (92) Come illustrato di seguito, un vantaggio ovvio per un costruttore di aeromobili civili che effettui R&S per la difesa è la possibilità di trasferire la tecnologia sviluppata con i finanziamenti pubblici verso il settore commerciale. I trasferimenti di tecnologia non sono però l'unico vantaggio che i costruttori aeronautici civili possono trarre dalla R&S militare. L'estesa partecipazione di imprese private ai progetti altamente sofisticati della R&S militare contribuisce alla formazione del personale tecnico di tali imprese, accrescendo così il know-how generale. Nel quadro della R&S militare viene finanziata tra l'altro l'apparecchiatura di base (ad esempio strumenti molto specializzati), che può essere utilizzata in seguito per la costruzione di aerei civili. Infine, anche se un progetto di R&S militare non produce un determinato progresso tecnologico («programmi falliti»), può avere un'utilità commerciale per l'impresa che lo ha eseguito in quanto la informa dei «vicoli senza uscita» da evitare nella ricerca.
- (93) Tali incrementi di know-how generale si verificano in particolare nel campo della progettazione e dei processi di fabbricazione. Ad esempio, il ministero della Difesa statunitense finanzia attualmente un importante programma sull'impiego di tecnologia della progettazione in ambienti sintetici, che applica i sistemi avanzati CAD/DAM alla modellazione e simulazione di prodotti e che ridurrà notevolmente i tempi e i rischi inerenti alla messa in produzione di un nuovo apparecchio. Queste tecniche si possono applicare anche a programmi civili. Altri esempi sono costituiti dal know-how per l'applicazione della tecnologia dei nuovi materiali compositi in programmi militari come il V-22, l'F-22 e il B-2, i quali hanno fornito la conoscenza necessaria a progettare e fabbricare le strutture composite ora utilizzate per i B-777, o il «Design Manufacturing and Producibility Simulation», un sistema sviluppato da MDC nello svolgimento dei suoi programmi militari, che consente una significativa riduzione dei tempi del ciclo generale di progettazione ed è stato un modello per lo sviluppo dell'MD-XX. A questo proposito va notato che Boeing, nella sua risposta alla comunicazione degli addebiti a norma dell'articolo 18, ha dichiarato di aver utilizzato per programmi militari quali l'F-22, il V-22 e l'RAH-66 il know-how acquisito con i suoi programmi civili, in materia di elaborazione dati, software, strumenti avanzati, fabbricazione e automazione nella fabbricazione di prodotti elettronici. Sebbene Boeing asserisca che il settore civile non ottiene vantaggi significativi dal know-how acquisito in programmi militari, i suddetti esempi dimostrano quanto sia fecondo lo scambio reciproco di know-how tra il settore civile e quello militare.
- v) La progettata concentrazione consentirà a Boeing di incrementare fortemente i vantaggi derivanti dal trasferimento di tecnologia dal settore militare a quello civile
- (94) Molta della tecnologia sviluppata nel settore della difesa può essere applicata all'aeronautica civile. La R&S militare di Boeing aumenterà soprattutto in relazione agli aerei militari e in particolare agli aerei da caccia. Benché la struttura più compatta dei sistemi non consenta in questo campo trasferimenti totali di tecnologia, si può comunque procedere a trasferimenti di ampie dimensioni. L'elenco che segue, fornito da Lockheed Martin, rappresenta una stima della percentuale dei sistemi o tipi di tecnologia utilizzati negli aerei da caccia, convertibile in applicazioni commerciali:
- | | |
|--------------------------------------|------------|
| — assistenza alla navigazione | (100 %) |
| — avionica generale | (30 %) |
| — schermi della cabina di pilotaggio | (100 %) |
| — elaborazioni del software avionico | (80 %) |
| — tecnologia dei subsistemi | (90 %) |
| — hardware dei subsistemi | (10 %) |
| — tecniche di controllo di volo | (60 %) |
| — materiali compositi | (60-100 %) |
| — metalli strutturali avanzati | (100 %). |
- (95) È vero, come sostengono Boeing e MDC, che il beneficiario dei finanziamenti pubblici per la R&S militare può spesso subappaltare una quota importante dell'attività da svolgere. Questa possibilità non riduce però l'opportunità di un appaltatore principale quale Boeing o MDC di avvalersi pienamente del know-how e della competenza tecnologica generati da tali programmi, dato che l'appaltatore principale ha sempre accesso a tutte le informazioni relative all'attività di R&S svolta. C'è da chiedersi ad ogni modo in che misura e con quale frequenza la R&S finanziata pubblicamente sia data in subappalto. Ad esempio, MDC ha dichiarato che i compositi sono sviluppati di solito dai

fornitori di materiali e non da Boeing o dalla stessa MDC. Tuttavia, nel quadro del programma relativo alle tecnologie di fabbricazione del ministero della Difesa lo sviluppo di materiali compositi a basso costo è stato affidato a Boeing per le applicazioni relative alle fusoliere e a MDC per quelle relative alle ali. Il programma di tecnologie di fabbricazione ha ricevuto la quota più importante dei fondi stanziati nel 1996 dal ministero della Difesa per le iniziative di trasferimento di tecnologia, per le quali era stato previsto un totale di 1 768 milioni di USD.

(96) Oltre ad essere il leader del mercato degli aerei da caccia, MDC è anche uno dei primi produttori di aerei militari da trasporto, la cui tecnologia può, a quanto pare, essere pienamente utilizzata per applicazioni commerciali. MDC ha recentemente annunciato la decisione di produrre una versione commerciale del suo aereo da trasporto militare C-17. A questo proposito un esempio storico è il Boeing 747, che era stato sviluppato inizialmente per una gara d'appalto di aerei da trasporto militari.

(97) Per quanto riguarda le applicazioni commerciali della tecnologia militare, Boeing afferma di non aver tratto vantaggi percepibili per i suoi programmi commerciali dai programmi finanziati dal ministero della Difesa e da altri ministeri del governo federale nel periodo dal 1993 ad oggi, ai sensi dell'accordo bilaterale concluso tra la Comunità e gli Stati Uniti sul commercio degli aeromobili di grandi dimensioni nel 1992. Tuttavia, durante l'audizione del 13 giugno 1997, Boeing ha ammesso che esiste una notevole comunanza tra le applicazioni militari e civili della ricerca. Boeing sostiene che tale comunanza va a beneficio di tutto il settore piuttosto che di singole imprese. Ciò sembra però alquanto improbabile, poiché ai contratti di ricerca militare si applicano disposizioni di sicurezza e riservatezza. La NASA, in particolare, ha già utilizzato le cosiddette «disposizioni di limitazione dei diritti esclusivi», per proteggere le informazioni nei confronti dei contraenti privati partecipanti ai suoi accordi. Molti programmi relativi al trasporto civile ad alta velocità (HSCT), cioè al progettato successore del Concorde, non possono essere divulgati per almeno cinque anni.

(98) A questo proposito la Commissione sottolinea che nella presente comunicazione non intende interpretare la nozione di «sostegno indiretto» di cui all'articolo 5 del già citato accordo bilaterale, bensì procedere piuttosto ad un'analisi economica ai fini dell'applicazione del regolamento sulle concentrazioni. In questo contesto non è decisivo accertare se negli ultimi tre anni Boeing abbia ottenuto una riduzione percepibile dei costi in uno dei suoi programmi commerciali specifici. Nel quadro della procedura a norma del regolamento sulle concentrazioni è importante solo la constatazione che il forte incremento della R&S militare di Boeing,

illustrato sopra, conferirà con il tempo a tale impresa un significativo vantaggio concorrenziale nei confronti dell'unico concorrente rimasto sul mercato degli aviogetti civili di grandi dimensioni.

(99) Ciò è particolarmente vero, secondo la Commissione, in considerazione del fatto che negli Stati Uniti la demarcazione tra programmi di aerei militari e programmi di aerei civili è molto meno netta che nell'UE, a causa della politica del governo statunitense di collegare strettamente tra loro la tecnologia dell'aeronautica militare, quella spaziale e quella dell'aeronautica civile. Il Consiglio nazionale per lo spazio e la tecnologia ha dichiarato, ad esempio, nell'agosto 1995:

«La consistente base tecnologica comune esistente tra i prodotti e i servizi dell'aviazione militare e dell'aviazione civile dev'essere sfruttata per incrementare la produttività e l'efficienza delle nostre attività di R&S. Ciò significa che il governo e l'industria devono collaborare per perseguire attivamente gli obiettivi tecnologici comuni alle applicazioni civili e militari... Il ministero della Difesa, l'Amministrazione federale dell'aviazione (FAA) e la NASA devono includere tra le loro priorità quella di incoraggiare, nel quadro dei programmi di sviluppo tecnologico, un esame precoce delle applicazioni a duplice uso».

In una relazione del servizio ricerca del Congresso del dicembre 1995 si legge:

«Al ministero della Difesa si sottolineava lo sviluppo della tecnologia a duplice uso, al fine sia di ampliare la base di produzione commerciale destinata alla fabbricazione di prodotti militari, sia di sfruttare la tecnologia militare a scopi civili».

Si potrebbero citare molti esempi analoghi dell'importanza che l'Amministrazione degli Stati Uniti attribuisce alla cosiddetta tecnologia a duplice uso; se non vi fossero trasferimenti tra le applicazioni militari e quelle civili nel settore aerospaziale, una tale politica non avrebbe senso.

Vi sono effettivamente molti casi di trasferimento diretto di prodotti finiti dal settore militare al settore civile, come ad esempio:

— il B 52 (per l'aerodinamica) e il KC 135 (per le ali, la cabina di pilotaggio e il motore) hanno contribuito allo sviluppo del B 707 e più tardi dei B 727, B 737 e B 757;

— il B 777 ha beneficiato delle tecnologie d'integrazione dei sistemi acquisite nello sviluppo degli AWACS;

— l'MD 11 ha beneficiato della linea di produzione del KC 10.

L'impatto più importante del passaggio dalle applicazioni militari a quelle civili proviene tuttavia dalla tecnologia di base, che determina un notevole incremento di produttività e una notevole riduzione dei costi.

- (100) Si può sostenere che i vantaggi derivanti a Boeing dalla R&S dei settori militare, spaziale e civile, sovvenzionata con fondi pubblici, e l'aumento di tali vantaggi in seguito alla prevista concentrazione dovrebbero essere confrontati con l'eventuale sostegno pubblico che potrà in futuro essere messo a disposizione dell'ormai unico concorrente di Boeing, Airbus, per lo sviluppo di aerei civili. Per quanto riguarda la R&S dei settori militare e spaziale, vi è, come si è già detto, e resterà indubbiamente un'enorme differenza a vantaggio di Boeing tra i fondi stanziati negli Stati Uniti e in Europa. Per quanto riguarda la R&S civile, il livello dei fondi messi a disposizione dal governo degli Stati Uniti, e soprattutto dalla NASA, è di gran lunga superiore a quello dei finanziamenti effettuati in Europa a scopi analoghi. Ad esempio la Germania, che è il paese di uno dei partner principali di Airbus, ha stanziato nel 1995 per la R&S del settore aeronautico civile 142 milioni di DEM (circa 90 milioni di USD) a livello federale. Lo stesso anno la dotazione della NASA per la R&S aeronautica è ammontata a 1,3 miliardi di USD. Sempre nel 1995 il governo federale tedesco ha stanziato 208 milioni di DEM (circa 130 milioni di USD) per la ricerca generale nel settore dell'aviazione. Questo dato va però confrontato con i 2,2 miliardi di USD stanziati dalla Federal Aviation Administration degli Stati Uniti per la ricerca, l'ingegneria aerospaziale e lo sviluppo. Varie dichiarazioni di funzionari del governo USA, compresi funzionari della NASA, sottolineano inoltre che l'agevolazione delle applicazioni commerciali della R&S militare e spaziale andrà sempre più ad esclusivo beneficio dell'industria statunitense. Ciò vale sia per gli aerei subsonici che per l'HSCT, che beneficia di una R&S ampiamente sovvenzionata dal governo ed esplicitamente mirata. Nessuna di queste sovvenzioni è soggetta ad alcun obbligo di rimborso.

Per contro, la regolamentazione cui si è proceduto con l'accordo del 1992 sul commercio di aeromobili civili di grandi dimensioni tra la Comunità e gli Stati Uniti stabilisce tra l'altro espliciti limiti e condizioni di rimborso per il tipo di sostegno statale che viene ora concesso tradizionalmente ed è sottinteso che sarà concesso in futuro in Europa all'industria aeronautica, cioè per i prestiti basati sul meccanismo di royalties. Tali prestiti possono essere concessi fino ad un massimo di un terzo delle spese totali di sviluppo di un nuovo aeromobile civile di grandi dimensioni e sono soggetti al pagamento d'interessi e a rimborso.

- (101) La sproporzione nel sostegno pubblico alla R&S esisteva già prima della progettata concentrazione, mai i suoi effetti erano, almeno in parte, mitigati dal fatto che i benefici derivanti dalla R&S finanziata pubblicamente erano suddivisi tra due società concorrenti e riguardavano inoltre, nel caso di MDC, solo attività commerciali limitate. Con la concentrazione tutta la R&S di Boeing e MDC finanziata dallo Stato verrebbe concentrata in un'unica entità che disporrebbe delle attività di gran lunga maggiori del mondo nel settore dell'aeronautica commerciale.

vi) Proprietà intellettuale

- (102) In un settore ad alta tecnologia come quello della costruzione di aerei civili la proprietà intellettuale, si tratti di brevetti o di semplice know-how non brevettato, è estremamente importante per la competitività degli operatori del mercato. L'unione del primo costruttore mondiale di aerei civili e del maggiore costruttore mondiale di aerei militari porterà alla combinazione di due grandi portafogli di diritti di proprietà intellettuale. Boeing è titolare di più di 500 brevetti pubblicati che potrebbero essere rilevanti per il settore dell'aeronautica civile. Secondo le stime MDC dovrebbe essere titolare di circa 150 brevetti analoghi⁽¹⁷⁾. 86 dei brevetti di Boeing e 26 dei brevetti di MDC potrebbero restringere l'accesso a importanti tecnologie future. Si tratta di brevetti relativi fra l'altro ai seguenti settori:

- strutture di aeromobili, un campo nel quale è stata effettuata una notevole ricerca per ottenere materiali più leggeri e resistenti che consentano un'autonomia, una velocità e un carico pagante maggiori, allunghino la vita degli apparecchi e ne riducano i costi di manutenzione. A quanto pare sia Boeing che MDC hanno fatto brevettare i loro prodotti per poter sfruttare alcune conoscenze in modo esclusivo;
- materiali compositi, cioè la combinazione di due o più costituenti materiali discreti che, impiegati per costruire la struttura della cellula, garantiscono un enorme miglioramento in termini di riduzione del peso, quoziente di qualità e rigidità specifica, resistenza alla fatica e flessibilità al design (esempio: le ali dei B-2 costruite da Boeing interamente con materiali compositi);
- aerodinamica, in cui le recenti innovazioni contribuiscono a ridurre i costi di combustibile e il rumore al decollo/atterraggio, aumentare l'autonomia e la velocità e ridurre i cicli di sviluppo;
- controllo di volo, uno dei settori in cui sono stati di recente compiuti i progressi tecnologici più vistosi. Boeing e MDC hanno operato in questo settore, tra l'altro nel quadro del pro-

⁽¹⁷⁾ Fonte: osservazioni sottoposte da Airbus alla Commissione.

gramma di tecnologia subsonica avanzata della NASA, e Boeing ha iniziato a brevettare la tecnologia nel campo del pilotaggio con trasmissione dei segnali via cavo ottico;

— elettricità ed elettronica, che sono decisive per la sicurezza e la proporzione tra costi e redditività e nell'ambito delle quali è stata effettuata una ricerca estensiva sia da Boeing che da MDC, soprattutto mediante contratti aggiudicati da organismi statali.

(103) Per concludere, la Commissione ritiene che la combinazione del know-how e dei portafogli di brevetti di Boeing e MDC costituisca un ulteriore elemento di rafforzamento della posizione dominante di Boeing nel settore degli aerei civili di grandi dimensioni.

c) Potere contrattuale nei confronti dei fornitori

(104) I costruttori di aeromobili dipendono da vari fornitori esterni per una serie di prodotti e servizi che vanno dai materiali e componenti ai grandi sistemi, alle parti strutturali della cellula ed ai motori. In molti casi i fornitori partecipano anche alla progettazione e allo sviluppo dell'apparecchio. I grandi fornitori, soprattutto i costruttori di cellule, concludono talvolta accordi di condivisione dei rischi e degli utili con i costruttori di aeromobili.

i) La prevista concentrazione determinerà un forte incremento del potere contrattuale di Boeing per quanto riguarda gli acquisti

(105) Si stima che il 50 % delle attività di un costruttore di aeromobili si basi sulle forniture di altri produttori. Nel 1996 Boeing ha realizzato nel settore aeronautico un fatturato di circa (...) e MDC un fatturato di circa 11 miliardi di USD. È ovvio che l'unione delle attività aeronautiche delle due società determinerà un forte incremento del potere contrattuale di Boeing nei confronti dei fornitori. Boeing ha presentato un elenco dei fornitori le cui vendite al gruppo Boeing Commercial Airplanes ammontano almeno a 10 milioni di USD e ha fornito una stima della percentuale delle vendite di tali fornitori a Boeing, MDC e Airbus rispetto alle loro vendite totali. Dei (...) fornitori di cui Boeing ha potuto fornire una stima (...) riforniscono Boeing e MDC e (...) di essi realizzano almeno il 50 % del fatturato totale o del fatturato in tutto il settore aerospaziale o, in alcuni casi, nell'aeronautica civile con le forniture a Boeing e MDC. Tuttavia, il numero di fornitori che realizzano il 50 % o più del fatturato con le vendite a Boeing e MDC dev'essere in realtà notevolmente superiore, dato che Boeing ha potuto solo in parte includere le vendite relative al settore spaziale e della difesa. Ciò significa che le forniture derivanti dalle notevoli attività di MDC nel settore della difesa sono state considerate solo in misura limitata. In questo contesto va notato anche che la maggior parte dei

fornitori del settore aerospaziale interpellati dalla Commissione hanno dichiarato che perdere Boeing/MDC come clienti avrebbe avuto per loro conseguenze molto negative.

ii) L'incremento del potere contrattuale di Boeing negli acquisti potrebbe indebolire significativamente la posizione concorrenziale di Airbus

(106) Con la concentrazione Boeing rafforzerebbe il suo potere contrattuale nei confronti dei vari fornitori di pezzi di ricambio destinati ad applicazioni sia civili che militari. Il potere contrattuale di MDC, soprattutto nel settore militare, sommato alla già forte posizione di Boeing nel settore commerciale, rafforzerebbe l'affidamento generale dei fornitori nei confronti di Boeing e potrebbe metterli in una posizione in cui non possono fare a meno di dare la priorità a Boeing rispetto a Airbus. Boeing sarebbe in grado di fare pressione su vari fornitori per scoraggiarli dal lavorare per il suo unico concorrente Airbus o per indurli a favorirla rispetto a Airbus in termini di assegnazione delle risorse.

(107) Vi sono indizi che fanno supporre che l'attuale potere contrattuale di Boeing sul lato degli acquisti possa aver avuto una certa influenza sulla capacità di Airbus di concludere accordi di condivisione dei rischi con i fornitori. È stato ampiamente riferito, ad esempio, che Northrop Grumman ha deciso, all'inizio dell'anno, di non partecipare, come partner associato ai rischi, allo sviluppo degli A3XX. Dopo il suo rifiuto Northrop Grumman ha annunciato di aver ricevuto dall'appaltatore principale Boeing un contratto di subappalto del valore di 262 milioni di USD per migliorare le prestazioni dei radar del sistema AWACS. Anche recentemente Boeing ha assegnato un appalto a Northrop Grumman per 400 milioni di USD per la produzione di portelloni per la cabina passeggeri e per il compartimento bagagli dei suoi 737, 757 e 767. A questo proposito si dovrebbe anche notare che le forniture a Boeing rappresentano la quota di attività di gran lunga maggiore di Northrop Grumman nel settore dell'aeronautica civile. Dopo la concentrazione queste forniture si sommerebbero alle forniture a MDC nel settore della difesa, che in valore assoluto sono persino superiori alle attuali forniture a Boeing nel settore commerciale.

(108) In generale sembra probabile che un incremento del potere contrattuale di Boeing sul lato degli acquisti indebolirebbe significativamente la posizione concorrenziale di Airbus, rafforzando di conseguenza quella di Boeing.

d) Operazioni di compensazione e di «abbinamento»

(109) Le operazioni di compensazione sono un meccanismo in base al quale un costruttore fornisce tecnologia o capacità di produzione ad un determinato paese, il quale in cambio acquista il prodotto del

costruttore. La compensazione diretta consiste in produzione o tecnologia connessa al prodotto venduto. La compensazione indiretta non è legata al prodotto, ma avviene normalmente in un settore tecnologico prossimo.

- (110) Le compensazioni sono meno comuni nel quadro di vendite di aerei civili che di aerei militari, nel quale sono la regola. Nel settore commerciale le compensazioni sono state anche in parte limitate da accordi internazionali. Sembra tuttavia che esse continuino a svolgere una funzione piuttosto significativa, soprattutto nei paesi le cui compagnie aeree sono di proprietà dello Stato. Si possono menzionare due esempi recenti. Nel 1996 Malaysian Airlines ha ordinato 25 aeromobili a Boeing in base ad un programma di compensazioni che doveva aiutare la Malaysia a sviluppare l'avionica e l'industria dei materiali composti del paese. Secondo quanto riferito dalla stampa, il ministero del Commercio e dell'Industria del Sudafrica ha recentemente imposto un obbligo di compensazione del 50% su tutti gli acquisti statali a lungo termine. Questa nuova politica di compensazioni si applicherà anche alla South African Airways le cui iniziative per acquistare sette nuovi aerei da Boeing sono state bloccate in attesa della formalizzazione delle nuove regole di compensazione. La stessa Boeing ha affermato di aver concluso in passato una serie di operazioni commerciali accompagnate da compensazioni.

- (111) In generale è evidente che la possibilità di concludere operazioni su base di compensazione dà già un significativo vantaggio concorrenziale ai produttori statunitensi del settore aerospaziale civile. In una relazione del febbraio 1997 dell'Alleanza dei costruttori sulle compensazioni pattuite nel quadro di vendite all'estero di apparecchiature militari e civili viene citata la seguente dichiarazione del direttore dell'Ufficio aerospaziale del ministero del Commercio degli Stati Uniti:

«L'Amministrazione conclude, a proposito delle compensazioni commerciali nel settore della difesa, che la maggiore flessibilità dei costruttori USA nell'offrire compensazioni dà loro un importante vantaggio concorrenziale. È difficile, ad esempio, per Airbus, un'impresa comune cui partecipano quattro paesi, affidare la costruzione di componenti ad imprese di altri paesi, dato che il lavoro dev'essere suddiviso tra i quattro paesi dell'impresa comune. Grazie alla loro maggiore flessibilità a questo proposito, Boeing e McDonnell Douglas hanno avuto più successo nel penetrare i mercati, soprattutto quelli dell'Asia orientale».

- (112) Boeing dispone già di una notevole capacità di offrire compensazioni nel quadro di operazioni commerciali grazie alle sue grandi attività di aeronautica civile. Aggiungendovi le attività di MDC nel settore della difesa, le capacità di compensazioni di Boeing aumenterebbero significativamente, dando alla società un ulteriore vantaggio concor-

renziale. Analogamente, la concentrazione aumenterebbe la capacità di Boeing di procedere in taluni paesi ad operazioni di «abbinamento», cioè di commercializzazione congiunta dei suoi apparecchi Boeing civili e di quelli militari di MDC.

VIII. CONCLUSIONI

- (113) Per i motivi sopra esposti la Commissione è giunta alla conclusione che la progettata concentrazione determinerebbe il rafforzamento di una posizione dominante che ostacolerebbe significativamente un'effettiva concorrenza nel mercato comune ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento sulle concentrazioni.

IX. RIMEDI

A. IMPEGNI CHE BOEING PROPONE DI ASSUMERE

- (114) Per eliminare i problemi di concorrenza sollevati dalla concentrazione, Boeing ha dichiarato alla Commissione di essere disposta ad assumere i seguenti impegni.
- (115) *Proposta di Boeing riguardo allo sfruttamento della posizione commerciale di DAC*
- Boeing s'impegna ad adottare le seguenti misure strutturali. Per un periodo di dieci anni essa manterrà DAC come entità giuridica distinta e presenterà alla Commissione una relazione recante il visto di un controllore indipendente con la descrizione dei risultati economici della società nel settore dell'aeronautica civile. La relazione sarà accessibile al pubblico. A queste condizioni Boeing avrà la facoltà di gestire in piena autonomia l'entità giuridica distinta e di adottare tutte le decisioni commerciali che riterrà opportune. Il suddetto periodo potrà essere ridotto, previo accordo con la Commissione, se Boeing dovesse mantenere meno di due programmi di aeromobili di DAC.
 - Boeing s'impegna a fornire per gli aeromobili DAC un servizio clientela dello stesso elevato livello qualitativo di quello fornito agli acquirenti dei suoi aeromobili. Ciò si riferisce a tutti i servizi tradizionali forniti di tanto in tanto per gli apparecchi Boeing (che comprendono attualmente una rete mondiale di rappresentanti, una linea telefonica d'intervento tecnico d'urgenza in funzione 24/24 ore, tutti gli aspetti del servizio relativo alle parti di ricambio compresa la spedizione il giorno successivo, un servizio rapido di assistenza a terra, una manutenzione eccellente e l'addestramento di volo). Boeing applicherà inoltre le direttive e procedure Boeing alla fornitura e alla fissazione del prezzo delle parti di ricambio e garantirà un adeguato livello di servizio tecnico.

3. Boeing s'impegna a non ritirare o minacciare di ritirare ad un operatore l'assistenza per gli aerei DAC (pezzi di ricambio compresi) e a non penalizzarlo o minacciare di penalizzarlo per quanto riguarda l'assistenza per tali aerei (ad esempio aumentando i prezzi o allungando i tempi di consegna dei pezzi di ricambio) nel caso in cui tale operatore intenda acquistare aeromobili di un altro fabbricante. Boeing s'impegna a continuare a pubblicare le informazioni (compresi i prezzi) attualmente pubblicate nel catalogo delle parti di ricambio di DAC.

4. Boeing non utilizzerà il suo accesso privilegiato alla flotta in servizio esistente di DAC come un'opportunità per convincere gli attuali clienti di DAC ad acquistare aerei Boeing. In particolare, Boeing non fornirà parti di ricambio e assistenza a condizioni più favorevoli ad alcuni operatori che ad altri, allo scopo di convincerli ad acquistare aerei Boeing.

(116) *Proposta di Boeing riguardo agli accordi di esclusiva*

Boeing non concluderà altri accordi di esclusiva fino al 1° agosto 2007, fatta eccezione per le campagne nelle quali un altro fabbricante le offra di aderire ad un tale accordo.

Boeing non eserciterà i diritti di esclusiva acquisiti nel quadro degli accordi conclusi con American, Delta e Continental Airlines e annunciati rispettivamente il 21 novembre 1996, il 20 marzo 1997 e il 10 giugno 1997.

Ai fini dei presenti impegni per accordo di esclusiva s'intende l'impegno contrattuale da parte di un cliente a non acquistare o affittare aviogetti civili, o aeromobili entro una categoria specifica di peso massimo al decollo, da altri fabbricanti o ad acquistare una quota fissa di aeromobili da un fabbricante.

(117) *Proposta di Boeing riguardo ai brevetti*

Su richiesta di un altro fabbricante di aeromobili civili Boeing concederà licenze, su base non esclusiva e previa riscossione di adeguate royalties, per qualsiasi «brevetto ottenuto grazie a finanziamenti pubblici» che possa essere utilizzato per la fabbricazione o la vendita di aviogetti civili. Boeing concederà licenze anche per il know-how attinente al brevetto e necessario ad un suo sfruttamento completo, effettivo e rapido.

Per «brevetto ottenuto grazie a finanziamenti pubblici» s'intende qualsiasi brevetto relativo ad un'in-

venzione concepita o realizzata concretamente per la prima volta da Boeing nell'esecuzione di uno o più contratti con il governo degli Stati Uniti e che Boeing può legittimamente concedere in licenza.

Boeing darà in licenza su base non esclusiva e previa riscossione di adeguate royalties, qualsiasi brevetto di sbarramento, compreso il relativo know-how di cui al primo paragrafo, ad un altro fabbricante di aeromobili che consenta di concedere in cambio i suoi brevetti di sbarramento a condizioni analoghe.

Qualora Boeing e l'altro costruttore di aeromobili civili non si trovino d'accordo riguardo alle royalties o al fatto se il brevetto sia un «brevetto ottenuto grazie a finanziamenti pubblici», che può essere utilizzato per la costruzione o la vendita di aviogetti civili, o sia ubrevetto di sbarramento, la questione dev'essere sottoposta ad arbitrato alle condizioni che saranno concordate tra Boeing e l'altro costruttore.

Per un periodo di dieci anni, o anteriormente fino alla data alla quale la Commissione abbia accettato che informazioni analoghe siano comunicate nel quadro di accordi intergovernativi bilaterali o qualora si verifichi un cambiamento significativo nella situazione concorrenziale, compresa una modificazione della quota di mercato o della linea di prodotti, Boeing presenterà alla Commissione una relazione annuale sui brevetti ancora validi relativi a invenzioni concepite o effettivamente realizzate per la prima volta da Boeing in esecuzione di uno o più contratti conclusi con il governo degli Stati Uniti.

(118) *Proposte di Boeing riguardo alla trasparenza dei progetti di R&S*

Per garantire una maggiore trasparenza nei progetti di R&S del governo statunitense relativi al settore aeronautico ai quali partecipa Boeing, quest'ultima presenterà alla Commissione una relazione annuale per un periodo di dieci anni, o fino alla data anteriore alla quale la Commissione accetti che informazioni analoghe siano comunicate nel quadro di accordi intergovernativi bilaterali o alla quale si verifichi un cambiamento significativo nella situazione concorrenziale, compresa una modificazione della quota di mercato o della linea di prodotti. La relazione conterrà le seguenti informazioni relative ai progetti di R&S aeronautici non riservati (cioè non classificati come riservati dalla normativa di sicurezza nazionale degli Stati Uniti):

- denominazione del progetto;
- descrizione del progetto atta a consentire la comprensione della natura della R&S in corso di esecuzione;
- autorità aggiudicatrice del progetto;
- descrizione della partecipazione di Boeing al progetto;

- valore del contratto di Boeing;
- descrizione dei risultati dell'anno di riferimento applicati o che Boeing intende applicare agli aeromobili civili di grandi dimensioni; in relazioni successive Boeing informerà la Commissione dei risultati di progetti di R&S individuati in precedenti relazioni che sono stati applicati o che la società intende applicare agli aeromobili civili di grandi dimensioni; su richiesta della Commissione Boeing indicherà, in relazione ad un progetto particolare individuato in una relazione precedente, se sta studiando l'attuabilità di un'applicazione dei relativi risultati agli aeromobili civili di grandi dimensioni;
- descrizione dei brevetti ottenuti da Boeing nell'anno di riferimento per un'invenzione da essa concepita o effettivamente realizzata in esecuzione del contratto.

A richiesta della Commissione, Boeing fornirà un'altra versione della relazione, conforme a tutte le disposizioni legislative e regolamentari vigenti negli Stati Uniti per quanto riguarda la divulgazione d'informazioni, che possa essere trasmessa ad altri costruttori di aeromobili.

(119) *Proposte di Boeing riguardo ai fornitori*

Per andare incontro alle preoccupazioni della Commissione relative alla possibilità di Boeing di far leva sulle sue relazioni con i fornitori per indurli a discriminare gli altri costruttori di grandi aeromobili civili, Boeing s'impegna a rispettare le condizioni che seguono.

1. Boeing non eserciterà né tenterà di esercitare, direttamente o indirettamente, un'influenza indebita o impropria sui suoi fornitori, promettendo un incremento di ordinativi o di subappalti di attività di R&S, minacciando di ridurre gli ordinativi o i subappalti di attività di R&S o facendo leva in altro modo sulle proprie relazioni di fornitura per far sì che i fornitori:
 - rifiutino o non cerchino di allacciare relazioni di fornitura con altri costruttori di aeromobili civili di grandi dimensioni;
 - rifiutino d'intensificare le loro relazioni di fornitura con altri costruttori di aeromobili civili di grandi dimensioni;
 - rifiutino di concludere contratti di subappalto con altri costruttori nel settore della ricerca e sviluppo relativa ad aeromobili civili di grandi dimensioni;
 - rifiutino di cooperare su base di ripartizione dei rischi con altri costruttori di aeromobili civili di grandi dimensioni;
 - ritardino le attività R&S o l'esecuzione delle forniture nel quadro di contratti con altri costruttori di aeromobili civili di grandi dimensioni;

- riservino a Boeing un trattamento preferenziale in termini di tempi di consegna e priorità nello svolgimento di attività di R&S da essa subappaltate senza una giustificazione commerciale valida.

2. Boeing si riserva il diritto di scegliere i propri fornitori, eseguire i propri contratti per quanto riguarda i prezzi, la programmazione di qualità e le consegne e proteggere le proprie informazioni riservate.

B. VALUTAZIONE

- (120) I problemi di concorrenza si pongono a due livelli:

- quello del potenziale concorrenziale supplementare di MDC nel campo degli aeromobili civili (effetti orizzontali),
- quello del forte incremento delle attività di Boeing nel settore spaziale e della difesa (effetti generali).

- (121) Benchè DAC, la società che gestisce le attività di aeronautica civile di MDC, non sia più un'effettiva forza di mercato, la concentrazione determinerebbe comunque un rafforzamento della posizione dominante di Boeing sul mercato degli aeromobili civili di grandi dimensioni. In seguito agli impegni che Boeing ha proposto di assumere,

- l'accresciuta capacità di Boeing di concludere accordi di esclusiva resterà senza conseguenze nel prossimo futuro, poiché alla società è stato vietato di concludere nuovi contratti di esclusiva per una durata di dieci anni. Inoltre la soppressione, nei tre accordi già conclusi, della parte relativa ai diritti di esclusiva eviterà la chiusura del mercato che ne sarebbe derivata;
- i vantaggi competitivi derivanti a Boeing dall'accesso alla flotta in servizio di DAC sono ridimensionati dall'impegno di Boeing a non servirsi dell'assistenza da essa fornita alla flotta di DAC in funzione della vendita di nuovi aeromobili;
- il rischio che Boeing, nel continuare le linee di produzione di DAC, possa utilizzarne gli apparecchi come aerei «discount» è ridotto, essendo DAC gestita come un'entità giuridica distinta, per la quale Boeing è tenuta a presentare relazioni annuali pubbliche, recanti il visto di un controllore indipendente.

- (122) Per quanto riguarda il rafforzamento della posizione dominante di Boeing dovuto al forte incremento delle sue attività nel settore spaziale e della difesa, gli impegni che la società ha proposto di assumere hanno le seguenti conseguenze:

- gli impegni relativi ai brevetti lasciano la possibilità ad altri costruttori di aeromobili di accedere alla proprietà intellettuale acquisita grazie alla R&S finanziata con fondi pubblici e, anche riguardo ai brevetti di sbarramento, vanno incontro alle preoccupazioni generali relative all'ampliamento del portafoglio di brevetti di Boeing;
- gli impegni relativi alla trasparenza contribuiscono a disciplinare maggiormente la R&S finanziata con fondi pubblici e rendono più trasparenti i trasferimenti di conoscenza dalla R&S spaziale e della difesa verso il settore civile;
- gli impegni riguardanti le relazioni con i fornitori riducono il rischio che Boeing possa abusare del suo accresciuto potere contrattuale per ostacolare i concorrenti, tra l'altro tramite la conclusione di contratti di esclusiva con i fornitori.

(123) La Commissione ha tenuto conto di due aspetti specifici del caso in oggetto. In primo luogo, dopo la concentrazione vi saranno solo due operatori sul mercato degli aeromobili civili di grandi dimensioni, Boeing e Airbus. Poiché Airbus non era interessata ad acquistare DAC e altre società non hanno mostrato interesse a entrare sul mercato tramite l'acquisizione di DAC, era molto improbabile che si potesse trovare un acquirente per DAC. Un impegno relativo alla cessione non avrebbe pertanto risolto i problemi di concorrenza dovuti agli effetti orizzontali. In secondo luogo, gli effetti di spillover dalle attività spaziali e della difesa alle attività aeronautiche civili sono, per loro stessa natura, difficili da quantificare e persino da individuare completamente; è dunque difficile affrontarli esaurientemente nel quadro della presente procedura a norma del regolamento sulle concentrazioni.

Inoltre, nel quadro dell'accordo tra le Comunità europee e il governo degli Stati Uniti d'America in merito all'applicazione delle loro regole di concorrenza, la Commissione ha tenuto conto anche degli interessi rilevanti degli Stati Uniti, dei quali è stata informata dai ministeri della Difesa e della Giustizia a nome del governo degli Stati Uniti (cfr. considerando 12).

Il pacchetto di impegni proposto da Boeing costituisce una combinazione di elementi strutturali e comportamentali. Nelle circostanze particolari sopra illustrate del caso in questione e tenuto conto in special modo dell'assenza manifesta di un possibile acquirente di DAC, la Commissione accetta questo insieme di impegni, che deve essere considerata un tutto unico, e ritiene che, nel complesso, esso rimedi adeguatamente ai problemi di concorrenza individuati nella presente decisione ed elimini le preoccupazioni relative al rafforzamento della

posizione dominante di Boeing sul mercato degli aeromobili civili di grandi dimensioni. La Commissione controllerà che Boeing rispetti nella loro totalità gli impegni assunti, in applicazione dell'articolo 8, paragrafo 2, secondo comma del regolamento sulle concentrazioni. In particolare Boeing concederà alla Commissione o ad esperti da essa designati l'accesso ai dati interni necessari per l'effettuazione del controllo e, a richiesta della Commissione, sarà disponibile a discutere le modalità di adempimento di tali impegni.

X. CONCLUSIONI FINALI

- (124) Alla luce delle considerazioni che precedono la Commissione conclude che, subordinatamente al pieno rispetto degli impegni assunti da Boeing ed esposti nei considerando da 114 a 119, la prevista concentrazione non crea né rafforza una posizione dominante da cui risulti che una concorrenza effettiva sia ostacolata in modo significativo nel mercato comune o in una parte sostanziale di esso,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Subordinatamente al pieno rispetto da parte di Boeing delle condizioni e degli obblighi specificati ai considerando da 114 a 119 della presente decisione nonché dell'obbligo, previsto al considerando 123, di sottoporsi al controllo del rispetto di tali impegni, l'operazione con la quale The Boeing Company acquisisce il controllo totale di McDonnell Douglas Corporation è dichiarata compatibile con il mercato comune e con il funzionamento dell'accordo SEE.

Articolo 2

È destinataria della presente decisione:

The Boeing Company
7755 East Marginal Way South
Seattle, WA 98108
USA

Fatto a Bruxelles, il 30 luglio 1997.

Per la Commissione

Karel VAN MIERT

Membro della Commissione

ALLEGATO 1

IV/M.877 — Boeing/MDC

Aviogetti civili di grandi dimensioni

Evoluzione del valore delle quote di mercato calcolate in base al portafoglio di ordinativi in corso — 1987/1996 — Mercato mondiale

1. Quote di mercato — Totale

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Media 87-96
Totale Boeing	62	61	57	59	62	62	62	59	64	64	61
Totale MDC	14	19	16	16	12	10	9	8	8	6	12
Boeing + MDC	76	80	73	75	74	72	71	67	71	70	73
Totale Airbus	24	20	27	25	26	28	29	33	29	30	27

2. Quote di mercato — Aeromobili a fusoliera stretta

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Media 87-96
Totale Boeing	50	55	61	60	64	64	62	56	54	55	58
Totale MDC	19	20	16	15	11	11	11	11	14	11	14
Boeing + MDC	69	75	77	75	75	75	73	67	68	66	72
Totale Airbus	31	25	23	25	25	25	27	33	32	34	28

3. Quote di mercato — Aeromobili a fusoliera larga

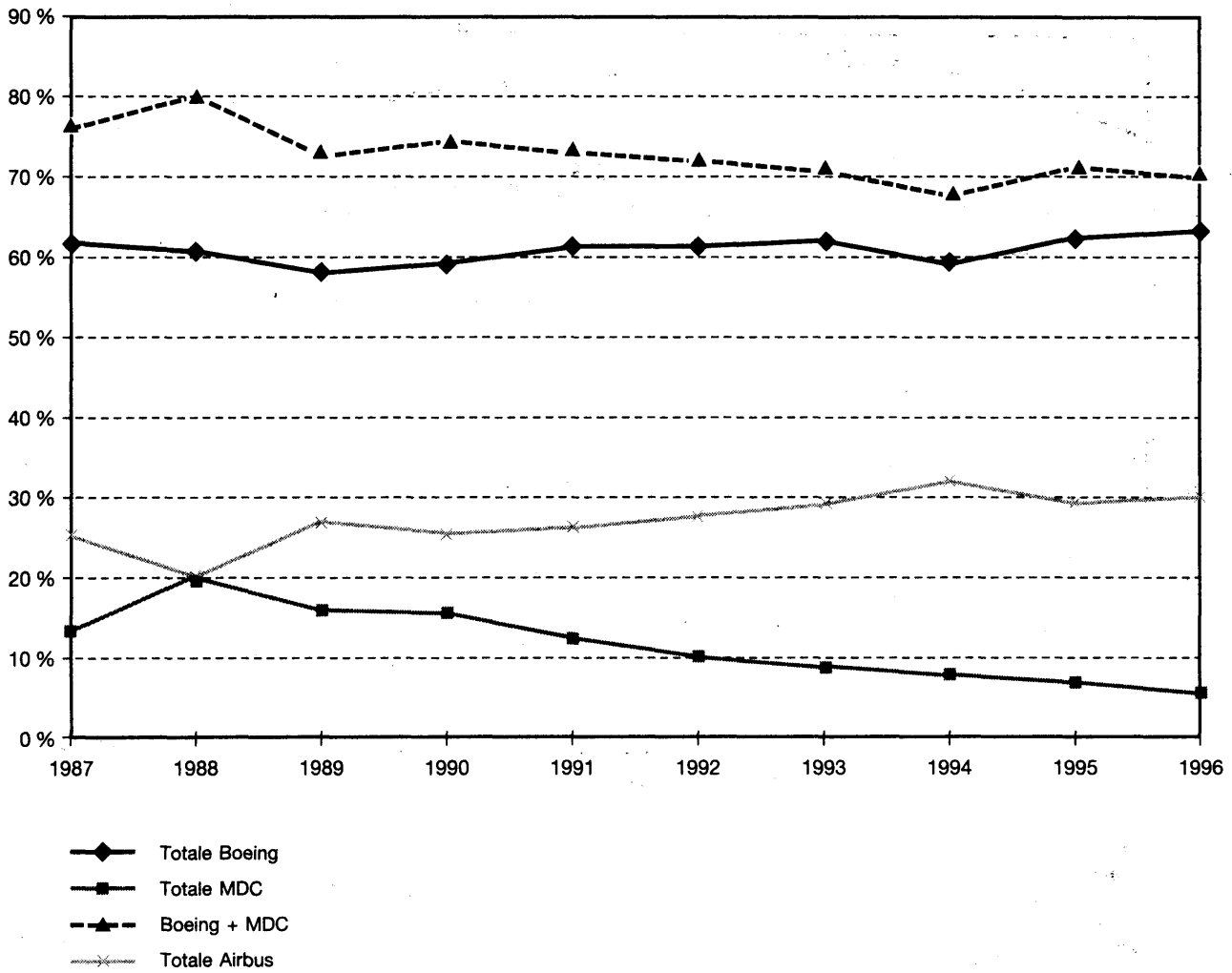
(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Media 87-96
Totale Boeing	74	68	53	59	60	60	62	61	70	71	64
Totale MDC	8	19	16	16	13	10	7	6	3	2	10
Boeing + MDC	83	87	69	75	73	70	69	67	73	73	74
Totale Airbus	17	13	31	25	27	30	31	33	27	27	26

Fonte: Dati MDC: parte della notifica relativa a MDC.
 Dati Boeing: notifica di Boeing.
 Dati Airbus: banca dati CASE di Airbus-Airclaims.

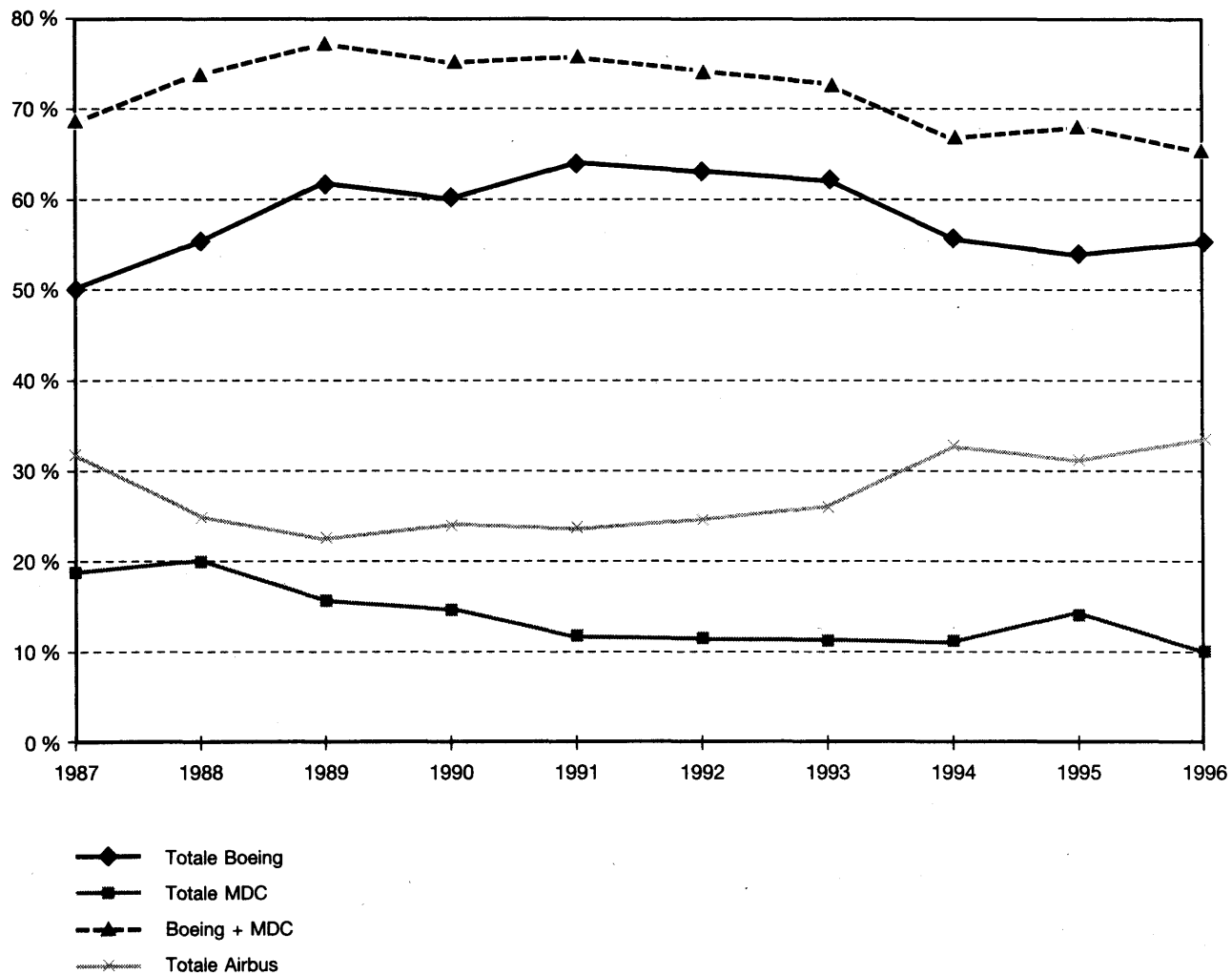
ALLEGATO 2

Valore fusoliere strette + fusoliere larghe (mercato mondiale)



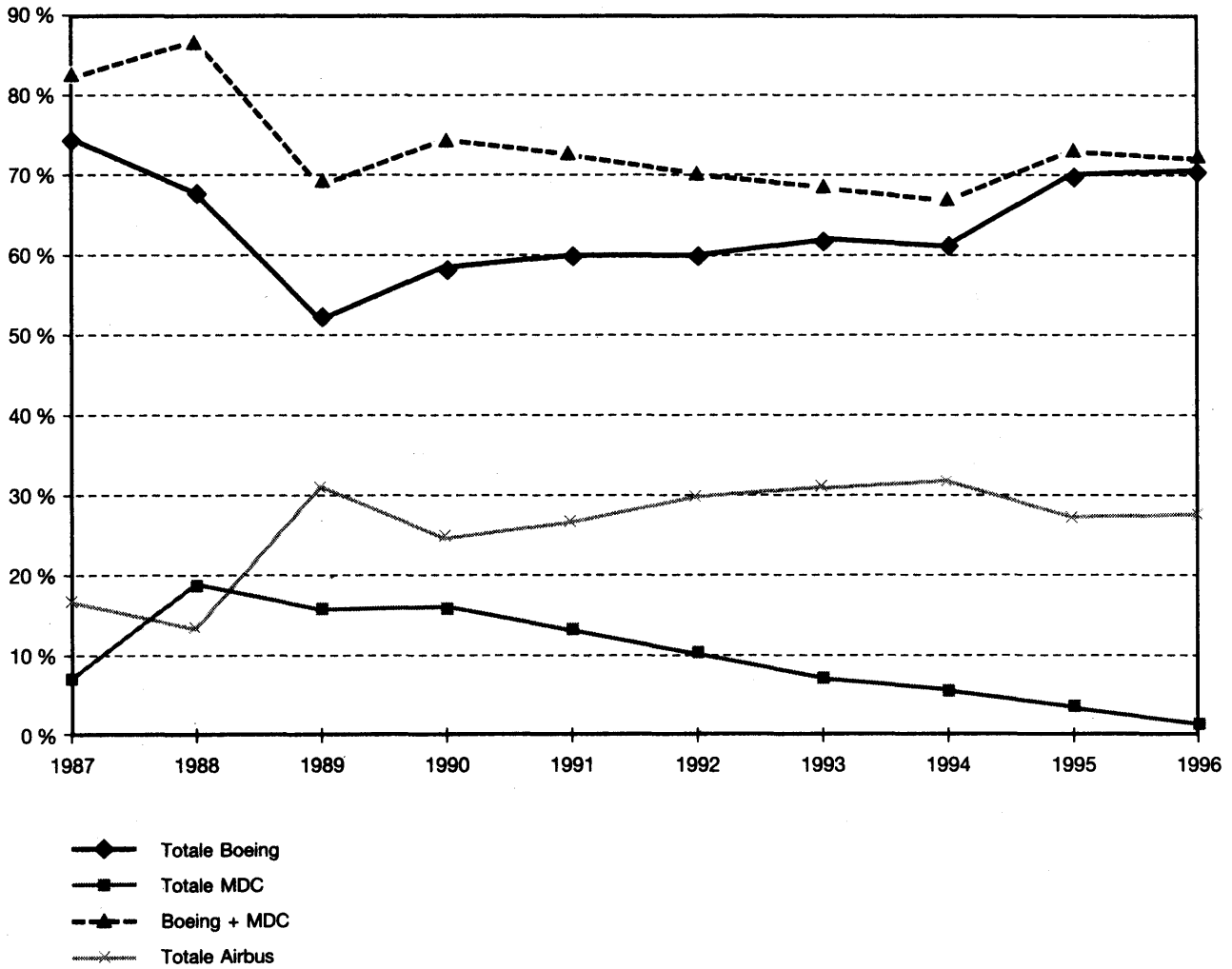
ALLEGATO 3

Valore fusoliere strette (mercato mondiale)



ALLEGATO 4

Valore fusoliere larghe (mercato mondiale)



ALLEGATO 5

IV/M.877 — Boeing/MDC

Aviogetti civili di grandi dimensioni

Evoluzione del valore delle quote di mercato calcolate in base al portafoglio di ordinativi in corso — 1987/1996 — SEE

1. Evoluzione in base al portafoglio per modello di aereo — Valore quote di mercato — SEE

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Media 87-96
Totale Boeing	63	59	51	50	53	52	45	48	58	61	54
Totale MDC	10	21	16	18	14	13	15	12	4	2	12
Boeing + MDC	73	80	67	67	67	64	59	61	62	63	66
Totale Airbus	27	20	33	33	33	36	41	39	38	37	34

2. Quote di mercato — Aeromobili a fusoliera stretta

(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Media 87-96
Totale Boeing	48	48	52	51	52	51	33	35	50	50	47
Totale MDC	12	24	19	16	13	10	10	8	5	2	12
Boeing + MDC	60	72	70	67	65	61	44	43	55	53	59
Totale Airbus	40	28	30	33	35	39	56	57	45	47	41

3. Quote di mercato — Aeromobili a fusoliera larga

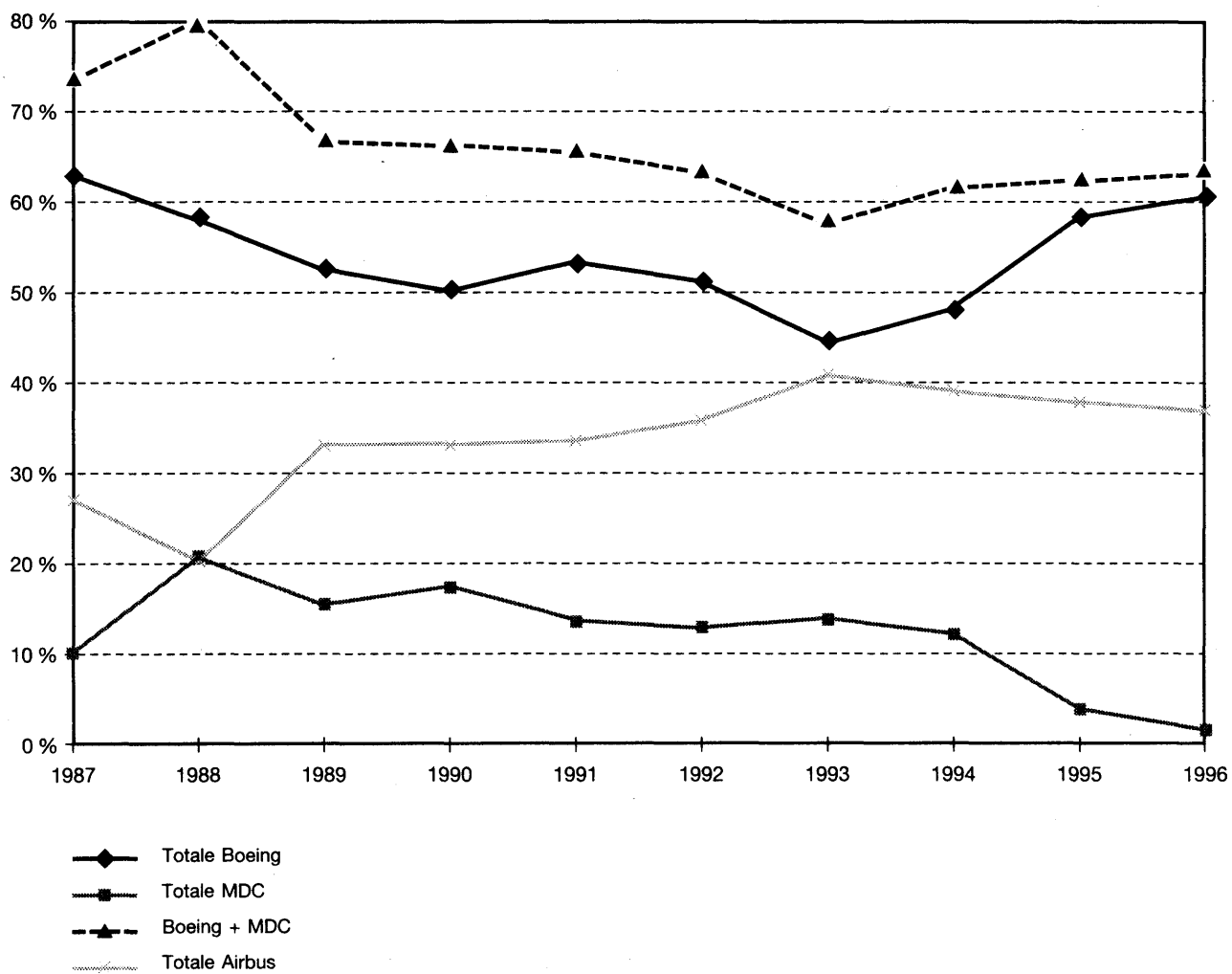
(%)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Media 87-96
Totale Boeing	81	76	51	48	54	52	50	56	65	69	60
Totale MDC	8	16	13	19	14	15	16	15	3	1	12
Boeing + MDC	89	92	64	67	68	66	66	71	68	70	72
Totale Airbus	11	8	36	33	32	34	34	29	32	30	28

Fonte: Dati MDC: parte della notifica relativa a MDC.
 Dati Boeing: notifica di Boeing.
 Dati Airbus: banca dati CASE di Airbus-Airclaims.

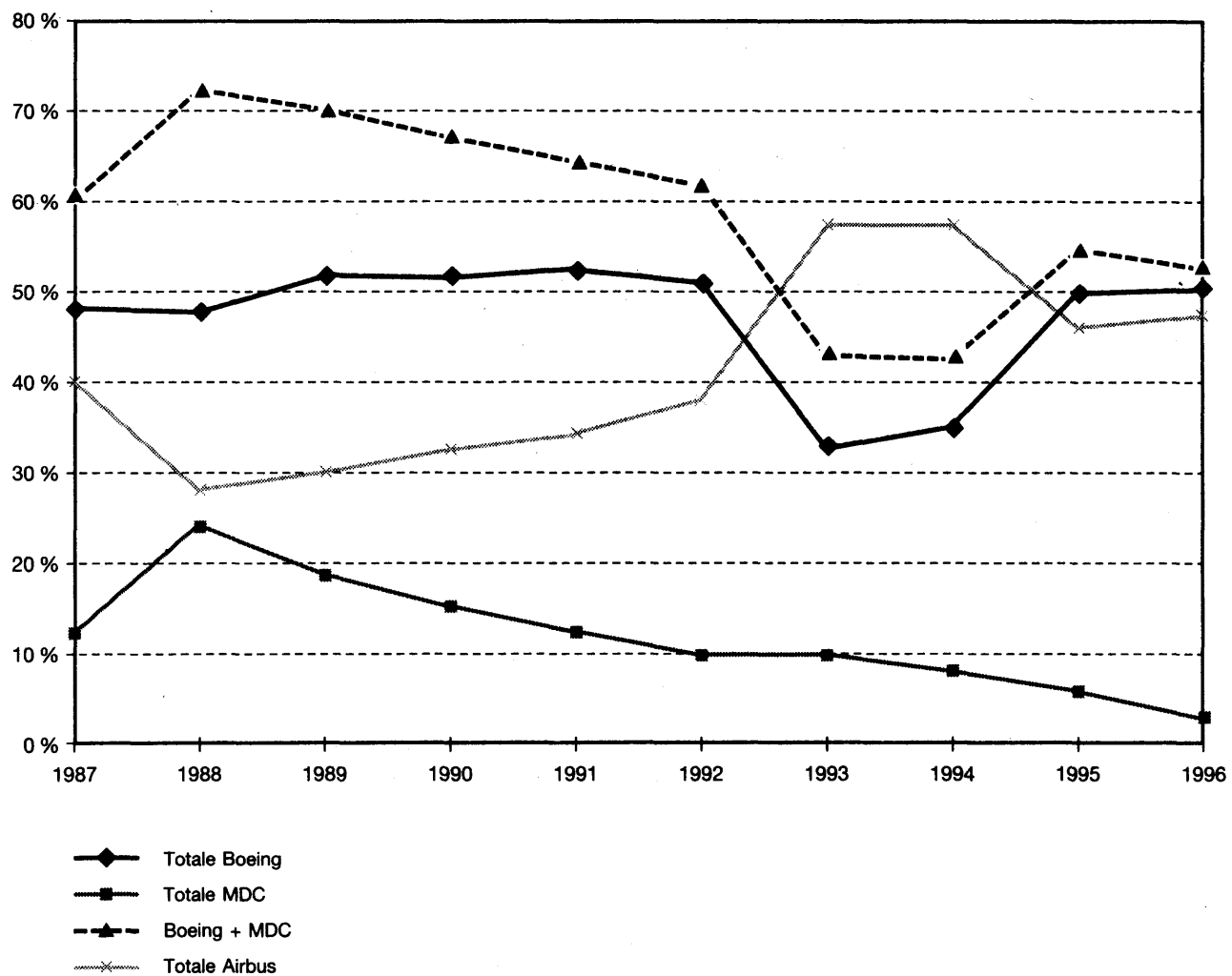
ALLEGATO 6

Valore fusoliere strette + fusoliere larghe (SEE)



ALLEGATO 7

Valore fusoliere strette (SEE)



ALLEGATO 8

Valore fusoliere larghe (SEE)

