II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 18ης Ιανουαρίου 2000

με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη συμφωνία για τον ΕΟΧ

(Υπόθεση COMP/M.1630 — Air Liquide/BOC)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό Ε(2000) 62]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2004/269/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τη συμφωνία για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο, και ιδίως το άρθρο 57 παράγραφος 2 στοιχείο α),

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989, σχετικά με τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων ([1]), όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97 ([2]), και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής της 16ης Σεπτεμβρίου 1999 για την κίνηση διαδικασίας στην παρούσα υπόθεση,

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

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

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

(1) Στις 16 Αυγούστου 1999 η Επιτροπή έλαβε κοινοποίηση σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης, σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 («κανονισμός περί συγκεντρώσεων»), με την οποία η επιχείρηση L'Air Liquide SA («Air Liquide») αποκτά τον έλεγχο, κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, τμημάτων της επιχείρησης The BOC Group plc («BOC») μέσω δημόσιας προσφοράς που θα υλοποιηθεί από κοινού με την επιχείρηση Air Products and Chemicals Inc. («Air Products»), καθώς και του επακόλουθου διαχωρισμού των δραστηριοτήτων και των πάγιων στοιχείων της BOC.

(2) Στις 16 Σεπτεμβρίου 1999 η Επιτροπή αποφάσισε σύμφωνα με το άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και το άρθρο 57 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ να κινήσει την προβλεπόμενη διαδικασία σχετικά με την εν λόγω υπόθεση.

(3) Η συμβουλευτική επιτροπή συζήτησε το σχέδιο της παρούσας απόφασης στις 5 Ιανουαρίου 2000.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

(4) Η Air Liquide είναι ένας διεθνής όμιλος που ασκεί δραστηριότητες στους τομείς των βιομηχανικών αερίων και των

([1]) ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1· διορθωτικό στην ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13.
([2]) ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1.
([3]) ΕΕ C 79 της 30.3.2004.

συναφών δραστηριοτήτων, της συμπαραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας και ατμού, της μηχανολογίας, του εξοπλισμού και των αναλώσιμων συγκόλλησης και κοπής, του εξοπλισμού καταδύσεων και του ιατρικού εξοπλισμού και των υπηρεσιών που σχετίζονται με τα προϊόντα αυτά. Η εταιρεία προμηθεύει βιομηχανικά αέρια σε διάφορες βιομηχανίες, συμπεριλαμβανομένων της σιδηρουργίας, της χαλυβουργίας, της διύλισης, της βιομηχανίας χημικών προϊόντων, της υαλουργίας, της βιομηχανίας ηλεκτρονικών ειδών, του χαρτοπολτού, της μεταλλουργίας, της επεξεργασίας τροφίμων, της υγείας και της αεροδιαστημικής. Η Air Liquide κατέχει παγκοσμίως την πρώτη θέση στην παραγωγή και διάθεση βιομηχανικών αερίων με βάση τον κύκλο εργασιών.

(5) Η BOC δραστηριοποιείται στην παραγωγή και διάθεση βιομηχανικών αερίων και του συναφούς εξοπλισμού, στις υπηρεσίες διανομής και στην τεχνολογία κενού. Η εταιρεία παράγει και εμπορεύεται τα βασικά ατμοσφαιρικά αέρια (άζωτο, οξυγόνο και αργό), υδρογόνο, διοξείδιο του άνθρακα, ήλιο, ακετυλένιο, υγραέριο και ειδικά αέρια. Με βάση τον κύκλο εργασιών, η BOC κατέχει παγκοσμίως τη δεύτερη θέση στην παραγωγή και διάθεση βιομηχανικών αερίων.

II. **Η ΠΡΑΞΗ ΚΑΙ Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ**

A. *Η ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΘΕΙΣΑ ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΤΜΗΜΑΤΩΝ ΤΗΣ BOC*

(6) Στις 13 Ιουλίου 1999 η Air Liquide και η Air Products ανακοίνωσαν την υποβολή κοινής, υπό όρους και μη δεσμευτικής προσφοράς σε μετρητά με βάση τον κανονισμό 2.5 του κώδικα εξαγορών του Ηνωμένου Βασιλείου για την απόκτηση όλων των μετοχών της BOC μέσω της Bidco, μιας εταιρείας που συστήθηκε για να πραγματοποιηθεί η εξαγορά. Εφόσον εγκριθεί η πράξη από τους αρμόδιους φορείς, συμπεριλαμβανομένης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, οι εταιρείες υποχρεούνται να προβούν στην υποβολή προσφοράς προς τους μετόχους.

(7) Η Air Liquide και η Air Products συμφώνησαν να διαχωρίσουν τις δραστηριότητες και τα πάγια στοιχεία της BOC μετά την ολοκλήρωση της προσφοράς [συμφωνία της 2ας Ιουλίου 1999, όπως τροποποιήθηκε στις 7 Ιουλίου 1999 («η συμφωνία»)]. Με βάση τα όσα συμφωνήθηκαν σχετικά με τον προβλεπόμενο διαχωρισμό, η Air Liquide θα αποκτήσει τις δραστηριότητες της BOC εντός του ΕΟΧ (στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία), καθώς και ορισμένες δραστηριότητες εκτός του ΕΟΧ. Η Air Products θα αποκτήσει τις υπόλοιπες δραστηριότητες της BOC. Όσον αφορά την πνευματική ιδιοκτησία της BOC, η οποία αποτελείται από τεχνολογία κατοχυρωμένη ή μη από διπλώματα ευρεσιτεχνίας, συμπεριλαμβανομένου του λογισμικού, η Air Liquide και η Air Products προτίθενται να προβούν σε συμφωνία ώστε να έχουν αμφότερες ισότιμη πρόσβαση στην εν λόγω πνευματική ιδιοκτησία (κεφάλαιο 9 της συμφωνίας).

(8) Η παρούσα κοινοποίηση αφορά μόνο τις δραστηριότητες και τα πάγια στοιχεία της BOC που σχεδιάζει να αποκτήσει η Air Liquide, ειδικότερα δε τα πάγια στοιχεία που βρίσκονται στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία.

B. *ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΕΞΑΓΟΡΕΣ*

(9) Τον Ιανουάριο του 1999 η Air Liquide απέκτησε τις επιχειρήσεις βιομηχανικών αερίων της BOC στη Γαλλία, στο Βέλγιο, στις Κάτω Χώρες και στη Γερμανία. Οι εξαγορές αυτές κοινοποιήθηκαν στην υπηρεσία Bundeskartellamt ([4]) (γερμανική ομοσπονδιακή αρχή επί των καρτέλ) και στο Conseil de la concurrence ([5]) (βελγική υπηρεσία ανταγωνισμού). Οι εν λόγω αρχές ανταγωνισμού ενέκριναν την εξαγορά. Η εξαγορά κοινοποιήθηκε επίσης στη Mededingsautoriteit ([6]) (ολλανδική αρχή ανταγωνισμού), η οποία εξέδωσε απόφαση «μη δικαιοδοσίας».

(10) Δεδομένου ότι όλες οι πράξεις που αναφέρονται στην παράγραφο 9 πραγματοποιήθηκαν εντός μιας διετίας μεταξύ των ίδιων επιχειρήσεων, θα εξεταστούν από κοινού θεωρούμενες ως μία και μόνο συγκέντρωση στο πλαίσιο της παρούσας διαδικασίας, σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 2 δεύτερο εδάφιο του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

III. **ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ**

(11) Ο συνδυασμένος συνολικός παγκόσμιος κύκλος εργασιών της Air Liquide και της BOC υπερβαίνει τα 5 000 εκατομμύρια ευρώ ([7]) [6 146 εκατομμύρια ευρώ για την Air Liquide ([8]) το 1998 και περίπου 1 949 εκατομμύρια ευρώ για την BOC ([9]) το 1998]. Ο συνολικός κοινοτικός κύκλος εργασιών κάθε μέρους υπερβαίνει τα 250 εκατομμύρια ευρώ ([…]*(*) εκατομμύρια ευρώ για την Air Liquide ([10]) το 1998 και […]* εκατομμύρια ευρώ για την BOC το 1998). Δεν πραγματοποιούν περισσότερα από τα δύο τρίτα του κύκλου εργασιών τους σε ένα και μόνο κράτος μέλος. Συνεπώς, η κοινοποιηθείσα πράξη έχει κοινοτική διάσταση.

(*) Ορισμένα τμήματα του κειμένου έχουν απαλειφθεί για να εξασφαλιστεί η μη αποκάλυψη εμπιστευτικών πληροφοριών. Τα τμήματα αυτά περικλείονται σε αγκύλες και σημειώνονται με αστερίσκο.

([4]) Υπόθεση B3-168/98 της 16.12.1998.

([5]) Υπόθεση 98/0050 της 12.01.1999.

([6]) Υπόθεση 1182/4b.84 της 29.12.1998.

([7]) Υπολογισμός του κύκλου εργασιών σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και την ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών (ΕΕ C 66 της 2.3.1998, σ. 25). Κατά το μέτρο που τα ανωτέρω στοιχεία περιλαμβάνουν τον κύκλο εργασιών για την περίοδο πριν από την 1.1.1999, υπολογίζονται με βάση τις μέσες συναλλαγματικές ισοτιμίες του Ecu και μετατρέπονται σε ευρώ με ισοτιμία ένα προς ένα.

([8]) Το ποσό του κύκλου εργασιών της Air Liquide περιλαμβάνει τον κύκλο εργασιών των δραστηριοτήτων που αποκτήθηκαν από την BOC το 1999 στη Γαλλία, στη Γερμανία, στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες ([…]* εκατομμύρια ευρώ).

([9]) Το ποσό του κύκλου εργασιών της BOC περιλαμβάνει τον κύκλο εργασιών των δραστηριοτήτων στον τομέα των βιομηχανικών αερίων που πρόκειται να αποκτήσει η Air Liquide.

([10]) Βλέπε υποσημείωση 8.

IV. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΒΑΣΕΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 2 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΕΡΙ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΩΝ

Α. *ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ*

1. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΑ ΑΕΡΙΑ

(12) Οι δραστηριότητες της Air Liquide και της BOC αλληλεπικαλύπτονται ως επί το πλείστον στην παραγωγή και διάθεση βιομηχανικών αερίων. Όλα τα βιομηχανικά αέρια χρησιμοποιούνται σε διαδικασίες παραγωγής, στην έρευνα, στην υγεία και σε συναφείς εφαρμογές. Τα μέρη παράγουν και διαθέτουν ατμοσφαιρικά αέρια και μη ατμοσφαιρικά αέρια (αέρια που παράγονται από άλλες πηγές πλην του αέρα).

(13) Τα ατμοσφαιρικά αέρια είναι το άζωτο (περίπου 78 % του αέρα), το οξυγόνο (περίπου 21 % του αέρα) και το αργό (περίπου 0,9 % του αέρα). Τα ευγενή αέρια κρυπτό, νέο και ξένο καλύπτουν από κοινού περίπου το ένα χιλιοστό του αέρα. Η παραγωγή ατμοσφαιρικών αερίων βασίζεται κυρίως στην κρυογονική τεχνολογία διαχωρισμού του αέρα, η οποία περιλαμβάνει μια διαδικασία αποτελούμενη από πολλά στάδια και σχετικά περίπλοκη. Ο αέρας υγροποιείται σε πολύ χαμηλές θερμοκρασίες και στη συνέχεια διαχωρίζεται στα συστατικά του, τα οποία παραλαμβάνονται σε διαφορετικά επίπεδα σε στήλες απόσταξης. Άλλες διαδικασίες διαχωρισμού του αέρα είναι η προσρόφηση υπό πίεση (PSA) και η προσρόφηση υπό κενό (VPSA). Και οι δύο διαδικασίες παράγουν είτε οξυγόνο είτε άζωτο. Ο διαχωρισμός μέσω μεμβράνης χρησιμοποιείται κυρίως για την παραγωγή αζώτου.

(14) Άφθονο υδρογόνο υπάρχει στους υδρογονάνθρακες (το πετρέλαιο και τα υποπροϊόντα του) και παράγεται ιδίως από το φυσικό αέριο με τη μέθοδο αναμορφώσεως με ατμό, από τη νάφθα ή με άλλα χημικά μέσα (συνήθως υδρογονοπυρόλυση). Υδρογόνο παράγουν και οι πετρελαιοπαραγωγικές και χημικές εταιρείες. Το διοξείδιο του άνθρακα παράγεται κυρίως από φυσικά φρέατα ή από την καύση των υδρογονανθράκων. Έτσι, οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων αγοράζουν συχνά διοξείδιο του άνθρακα από χημικές και πετροχημικές εταιρείες. Το ακετυλένιο είναι αέριος υδρογονάνθρακας που παράγεται εν γένει από την αντίδραση του ανθρακασβεστίου με νερό ή εξάγεται από χημικές πηγές.

(15) Το ήλιο παράγεται από φυσικό αέριο με περιεκτικότητα ηλίου 0,3 % ή περισσότερο (φυσικό αέριο πλούσιο σε ήλιο). Η διαδικασία παραγωγής περιλαμβάνει την εξαγωγή ακατέργαστου (το οποίο περιέχει περίπου 65 % ήλιο και 35 % άζωτο) και τον καθαρισμό (εξευγενισμός) προκειμένου να παραχθεί καθαρό ήλιο (99,995 % ή μεγαλύτερη καθαρότητα). Ο κοινοποιών θεωρεί ότι υπάρχει διακεκριμένη αγορά για το χονδρικό εμπόριο ηλίου. Οι έρευνες της Επιτροπής επιβεβαίωσαν ότι υπάρχει αγορά χονδρικού εμπορίου για την προμήθεια εξευγενισμένου ηλίου προς εμπόρους λιανικής πώλησης για μεταπώληση.

(16) Τα μέρη της συγκέντρωσης πωλούν επίσης τα λεγόμενα ειδικά αέρια, τα οποία περιλαμβάνουν κυρίως αέρια ψύξης, αέρια που χρησιμοποιούνται από τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών και αέρια φωτισμού. Τα ειδικά αέρια περιλαμβάνουν διάφορα χημικά μόρια που χρειάζεται η βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών για την κατασκευή ημιαγωγών και τα οποία χρησιμοποιούνται σε διάφορα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας: π.χ. το σιλάνιο (SiH_4) χρησιμοποιείται για την απόθεση μιας στρώσης καθαρού πυριτίου ή οξειδίου του πυριτίου στην επιφάνεια του δισκίου, η αρσίνη (ASH_3) και η φωσφίνη (PH_3) χρησιμοποιούνται για τη νόθευση (προσθήκη νοθευτών στην επιφάνεια του δισκίου για την τροποποίηση των ιδιοτήτων του ημιαγωγού), το τριφθοριούχο άζωτο (NF_3), το εξαφθοροαιθάνιο (C_2F_6) και ο τετραφθοριούχος άνθρακας (CF_4) χρησιμοποιούνται για τη χημική διάβρωση επιφανειών (με σκοπό την αφαίρεση υλικών από την επιφάνεια του δισκίου, προκειμένου να δημιουργηθεί η μορφή του ολοκληρωμένου κυκλώματος), το εξαφθοριούχο βολφράμιο (WF_6) χρησιμοποιείται για την απόθεση μετάλλων και το εξαφθοροαιθάνιο και το τριφθοριούχο άζωτο χρησιμοποιούνται ως ουσίες καθαρισμού.

(17) Στον πίνακα που ακολουθεί παρατίθενται οι βασικές χρήσεις των βιομηχανικών αερίων:

Πίνακας 1

Περιγραφή των βασικών βιομηχανικών αερίων και της χρήσης τους

Άζωτο	**Οξυγόνο**	**Αργό**
Καθαρισμός κάθε είδους	Χαλυβουργία	Συγκόλληση
Εκμετάλλευση πετρελαίου και αερίου	Τήξη μη σιδηρούχων μετάλλων	Χαλυβουργία
Θερμικές κατεργασίες	Επεξεργασία λυμάτων	Λαμπτήρες φθορισμού
Υαλουργία	Οξυγονοκόλληση, οξυγονοκοπή	Μέταλλα
Σύνθετη συσκευασία	Αναπνευστικά αέρια	Ηλεκτρονικές διατάξεις
Ατμόσφαιρα σιλό	Οξειδωτικό καυσίμων πυραύλων	
Μεταφορά τροφίμων	Πλινθοποιία	**Ήλιο**

Περιγραφή των βασικών βιομηχανικών αερίων και της χρήσης τους		
Χαλυβουργία	Έλεγχος οσμών	
Ηλεκτρονικές διατάξεις	Ζύμωση τσαγιού	Συγκόλληση
Ψύξη ιστών	Υαλουργία	Αερόστατα
Τεχνητή γονιμοποίηση	Χαρτοπολτός και χαρτί	Ανίχνευση διαρροών
Ψύξη τροφίμων	Όζον	MRI
Συναρμολόγηση εν ψυχρώ	Αεριοποίηση άνθρακα	Κρυογονική ψύξη
Αφαίρεση ανωμαλιών από χυτά αντικείμενα	Ηλεκτρονικές διατάξεις	Αναπνευστικά αέρια
Ανάκτηση αχρηστευμένων μετάλλων		
Ψύξη χρωμάτων	**Διοξείδιο του άνθρακα**	**Υδρογόνο**
Ψύξη εξοπλισμού χαλυβουργείων		
Ανάκτηση διαλυτών	Κατάψυξη τροφίμων	Ατμόσφαιρα καμίνων
Μείωση ατμοσφαιρικής ρύπανσης	Ποτά	Υαλουργία
Χημική βιομηχανία	Πετρελαιοπηγές	Χημική βιομηχανία
Ψύξη μητρών με εκτόξευση αέρα	Ανάπτυξη φυτών	Ψύξη εξοπλισμού σταθμών παραγωγής ενέργειας
Ασφάλεια ορυχείων	Πυροσβεστήρες	Καύσιμα πυραύλων
	Επεξεργασία αποβλήτων	Παρασκευή μαργαρίνης
	Διόγκωση μητρών	Ηλεκτρονικές διατάξεις
	Μεταλλουργία	
	Διόγκωση φύλλων καπνού	

Πηγή: NatWest Securities, «Industrial Gases 2000».

(18) Στον κλάδο των βιομηχανικών αερίων επικρατεί γενικά η άποψη ότι κάθε αέριο αποτελεί διακεκριμένη αγορά προϊόντος. Ορισμένα αέρια μπορούν κατ' αρχήν να υποκατασταθούν από άλλα για συγκεκριμένες χρήσεις, όπως το διοξείδιο του άνθρακα και το αργό για τη συγκόλληση. Ωστόσο, οι πελάτες εν γένει θεωρούν ότι η υποκατάσταση δεν αποτελεί ρεαλιστική επιλογή. Από τις απαντήσεις που ελήφθησαν κατά την έρευνα της Επιτροπής προκύπτει ότι για τις περισσότερες εφαρμογές οι διαφορές τιμών και ο βαθμός ενσωμάτωσης ενός συγκεκριμένου αερίου στις συγκεκριμένες διαδικασίες εφαρμογής των πελατών αποκλείει εν πολλοίς στην πράξη την υποκατάσταση μεταξύ αερίων.

(19) Συνεπώς, για τους σκοπούς της παρούσας υπόθεσης, η Επιτροπή θεωρεί ότι το οξυγόνο, το άζωτο, το αργό, το υδρογόνο, το διοξείδιο του άνθρακα, το ακετυλένιο, το χονδρικώς πωλούμενο ήλιο και τα ειδικά αέρια για τη βιομηχανία των ηλεκτρονικών ειδών αποτελούν διακεκριμένες αγορές προϊόντων.

2. ΜΕΘΟΔΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ

(20) Τα βιομηχανικά αέρια διατίθενται σε διάφορες μορφές (αέρια ή υγρή) και μέσω διαφόρων διαύλων διανομής [τονάζ (πρόκειται για παροχή αερίου σε μεγάλες ποσότητες), χύδην και σε κυλίνδρους].

(21) Οι πωλήσεις κατά τονάζ γίνονται όταν υπάρχει ζήτηση μεγάλων ποσοτήτων οξυγόνου και αζώτου. Οι πελάτες είναι κυρίως βιομηχανικοί χρήστες (για παράδειγμα πετροχημικές/χημικές βιομηχανίες, χαλυβουργεία, διυλιστήρια και υαλουργεία).

(22) Οι προμήθειες γίνονται μέσω μονάδων παραγωγής αποκλειστικής χρήσης που βρίσκονται στις εγκαταστάσεις του πελάτη («επιτόπιες» μονάδες διαχωρισμού του αέρα) ή μέσω σύνδεσης με αγωγούς. Στην πρώτη περίπτωση, κατασκευάζονται μονάδες διαχωρισμού του αέρα είτε εντός των εγκαταστάσεων του πελάτη είτε κοντά σε αυτές και εξυπηρετούν αποκλειστικά τις ανάγκες του συγκεκριμένου πελάτη ([11]). Τα προϊόντα παραδίδονται σε αέρια μορφή απ' ευθείας από τη μονάδα μέσω αγωγού που τη συνδέει με τις βιομηχανικές εγκαταστάσεις του πελάτη. Οι επιτόπιες μονάδες ανήκουν στον προμηθευτή, ο οποίος τις εκμεταλλεύεται βάσει μακροπρόθεσμης σύμβασης (διάρκειας μέχρι 15 ετών). Ο ίδιος παρέχει διαρκή συντήρηση και υποστήριξη. Σε γεωγραφικές περιοχές όπου η πυκνότητα των πελατών καθιστά οικονομικά συμφέρουσα τη διασύνδεση των μονάδων διαχωρισμού του αέρα, μπορεί να κατασκευαστεί δίκτυο αγωγών (π.χ. Βόρεια Γαλλία, Βέλγιο και Κάτω Χώρες). Κάθε αέριο

([11]) Σε ορισμένες περιπτώσεις είναι δυνατό να εξυπηρετούνται και άλλοι πελάτες από την ίδια μονάδα διαχωρισμού του αέρα.

(οξυγόνο ή άζωτο) παραδίδεται μέσω διαφορετικού αγωγού. Σύμφωνα με τον κοινοποιούντα, οι εν λόγω μέθοδοι προμήθειας αποτελούν τη μοναδική δυνατή επιλογή για ποσότητες που κυμαίνονται από 100 τόνους ημερησίως, ή 3 000 m^3/ώρα, έως 2 000 τόνους ημερησίως, ή 60 000 m^3/ώρα, και πλέον.

(23) Επιτόπιες μονάδες διαχωρισμού του αέρα (κυρίως μη κρυογονικές, μερικές φορές και κρυογονικές) χρησιμοποιούνται επίσης και για να καλυφθούν ανάγκες σε οξυγόνο και άζωτο που κυμαίνονται από 20 έως 100 τόνους ημερησίως, δηλαδή για ποσότητες που θα μπορούσαν να διατεθούν και χύδην. Οι μικρότερες επιτόπιες μονάδες συχνά παράγουν είτε άζωτο είτε οξυγόνο, ενώ οι μεγαλύτερες μονάδες παράγουν και τα δύο αέρια.

(24) Οι ποσότητες αερίων που μπορούν να διατεθούν χύδην δεν είναι τόσο μεγάλες όσο στον τομέα κατά τονάζ. Εξαιρουμένου του υδρογόνου, το οποίο παράγεται και μεταφέρεται κυρίως σε αέρια κατάσταση, τα αέρια που παραδίδονται χύδην παράγονται εν γένει σε υγρή κατάσταση. Μονάδες υγροποίησης μπορούν επίσης να κατασκευαστούν στο ίδιο βιομηχανικό συγκρότημα με τις μονάδες κατά τονάζ, ούτως ώστε να αποφευχθεί η επένδυση για τη σύνδεσή τους μέσω αγωγού. Τα υγροποιημένα αέρια μεταφέρονται στη συνέχεια με βυτιοφόρα οχήματα ή μέσω σιδηροδρομικών βαγονιών-δεξαμενών από τη μονάδα του προμηθευτή στις εγκαταστάσεις του πελάτη, όπου αποθηκεύονται, προτού χρησιμοποιηθούν σε υγρή μορφή ή αφού μετατραπούν σε αέρια μορφή. Κάθε αέριο μεταφέρεται και αποθηκεύεται σε ειδικό εξοπλισμό (τα ατμοσφαιρικά αέρια ιδιαίτερα πρέπει να μεταφέρονται σε κρυογονικά ρυμουλκούμενα οχήματα χαμηλής θερμοκρασίας).

(25) Η παράδοση σε κυλίνδρους χρησιμοποιείται όταν οι ποσότητες που χρειάζονται οι πελάτες είναι μικρές, κυμαινόμενες από 1 m^3/μηνιαίως έως 1 000 m^3/μηνιαίως (για μεγαλύτερες ποσότητες οι ανάγκες του πελάτη εξυπηρετούνται καλύτερα με τις παραδόσεις προϊόντων χύδην). Όλα τα αέρια παράγονται και αποθηκεύονται στους κυλίνδρους σε αέρια μορφή, εκτός από το διοξείδιο του άνθρακα που παραδίδεται σε υγρή μορφή. Η πλήρωση των κυλίνδρων μπορεί να γίνει στη μονάδα παραγωγής του προμηθευτή, από όπου μπορεί να γίνει και η διανομή ή, διαφορετικά, τα υγροποιημένα αέρια μπορούν να μεταφερθούν με βυτιοφόρα σε κέντρα πλήρωσης κυλίνδρων όπου μετατρέπονται σε πεπιεσμένα αέρια. Από εκεί κύλινδροι διαφόρων μεγεθών με αέρια υπό πίεση μεταφέρονται είτε απ' ευθείας στον πελάτη είτε σε αποθήκες, από όπου γίνεται η προμήθεια των πελατών του λιανικού εμπορίου. Οι μεγαλύτεροι πελάτες που προμηθεύονται κυλίνδρους εξυπηρετούνται συνήθως απ' ευθείας από την εταιρεία βιομηχανικών αερίων, ενώ οι μικρότεροι πελάτες εφοδιάζονται από τις αποθήκες. Μολονότι ο όγκος των πωλήσεων αερίων σε κυλίνδρους είναι μικρός, τα έσοδα που αποφέρουν είναι σημαντικά λόγω της κατά πολύ υψηλότερης τιμής και των άλλων επιβαρύνσεων που χρεώνονται για τις πωλήσεις αυτές.

(26) Ο κλάδος των βιομηχανικών αερίων θεωρεί ότι αυτές οι τρεις διαφορετικές μέθοδοι διανομής αποτελούν διακεκριμένες αγορές προϊόντων και η Επιτροπή έχει υιοθετήσει την ίδια άποψη σε προηγούμενες υποθέσεις. Οι τιμές των αερίων, το κόστος μεταφοράς και το μίσθωμα, καθώς και οι ενδεχόμενες επιβαρύνσεις ασφαλείας και άλλες επιβαρύνσεις διαφέρουν ανάλογα με τη χρησιμοποιούμενη μορφή παράδοσης.

(27) Συνεπώς, η Επιτροπή θεωρεί ότι η προμήθεια οξυγόνου και υδρογόνου κατά τονάζ, χύδην και σε κυλίνδρους, η προμήθεια αργού (συμπεριλαμβανομένων των μειγμάτων αργού), υδρογόνου, διοξειδίου του άνθρακα και ακετυλενίου χύδην και σε κυλίνδρους, η χονδρική προμήθεια ηλίου και η προμήθεια ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών αποτελούν τις σχετικές αγορές προϊόντων. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι οι ανωτέρω αγορές δύνανται να συνδέονται μεταξύ τους. Ειδικότερα, μια ισχυρή θέση στην αγορά κατά τονάζ συχνά παρέχει ανταγωνιστικά πλεονέκτημα στην αγορά χύδην και το αντίστροφο.

Β. *ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ*

1. ΤΟΝΑΖ

(28) Ο κοινοποιών υποστηρίζει ότι η σχετική αγορά πρέπει να χαρακτηριστεί ως παγκόσμια. Η Επιτροπή επισημαίνει ότι η θέση του κοινοποιούντος έρχεται σε αντίφαση με τους ισχυρισμούς που προέβαλε καθ' όλη τη διαδικασία, καθώς και με τη δική του εσωτερική εκτίμηση. Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας ο κοινοποιών υπογράμμισε ότι ο ανταγωνισμός στον ΕΟΧ δεν επηρεάζεται από καμία από τις επιχειρήσεις και δραστηριότητες της ΒΟΟ στις Ηνωμένες Πολιτείες και σε άλλα μέρη του κόσμου, τις οποίες προτίθεται να εξαγοράσει ο κοινοποιών. Οι δηλώσεις αυτές αντιφάσκουν σαφώς με την έννοια της παγκόσμιας αγοράς. Επιπλέον, η Επιτροπή μελέτησε ένα εσωτερικό έγγραφο στο οποίο ο κοινοποιών εξέτασε τη σχεδιαζόμενη εξαγορά από την άποψη του δικαίου του ανταγωνισμού. Το έγγραφο αυτό εξετάζει τις συνέπειες της σχεδιαζόμενης πράξης σε μια περιοχή αναφοράς που δεν υπερβαίνει τα όρια της Ευρώπης. Δεν γίνεται καμία μνεία σε μια ευρύτερη περιοχή αναφοράς, για παράδειγμα σε μια παγκόσμια αγορά ([12]). Η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η θέση που έλαβε ο κοινοποιών κατά την ακρόαση έρχεται σε αντίθεση με τη συνήθη του εκτίμηση για τη σχετική γεωγραφική αγορά.

(29) Κατά την ακρόαση ο κοινοποιών υποστήριξε ότι οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων έχουν την τεχνολογική δυνατότητα να κατασκευάσουν επιτόπιες μονάδες διαχωρισμού του αέρα σε

([12]) Έγγραφο της Air Liquide με ημερομηνία 2 Ιουνίου 1999 (υποβλήθηκε στην ομοσπονδιακή επιτροπή εμπορίου στο πλαίσιο της κοινοποίησης HSR). Το σχετικό κείμενο αναφέρει τα ακόλουθα: «Συνέπειες της πράξης: Τονάζ — σε εθνικό επίπεδο δεν υπάρχει αλληλεπικάλυψη των δραστηριοτήτων των μερών. Σε ευρωπαϊκή κλίμακα τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς υπερβαίνουν το 40 %». Στη συνέχεια του εγγράφου εξετάζονται οι συνέπειες της πράξης «στο έδαφος της ΕΕ».

οποιοδήποτε μέρος του κόσμου. Εξ αυτού ο κοινοποιών συνάγει ότι η αγορά πρέπει να θεωρηθεί ως παγκόσμια. Ωστόσο, το γεγονός και μόνο ότι ένας προμηθευτής έχει την τεχνολογική δυνατότητα να προμηθεύει ορισμένα προϊόντα σε παγκόσμια κλίμακα δεν αρκεί για να δικαιολογηθεί το ανωτέρω συμπέρασμα. Αντίθετα, σε μια αγορά όπου συνάπτονται μακροπρόθεσμες συμβάσεις προμήθειας μέσω διαγωνισμών προσφορών, η εξέταση πρέπει να εστιαστεί στο κατά πόσον οι προμηθευτές πράγματι ανταγωνίζονται για τις εν λόγω συμβάσεις στην ίδια γεωγραφική περιοχή και στο κατά πόσον οι προμηθευτές ανταγωνίζονται υπό ομοειδείς όρους σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές.

(30) Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε ότι μια ευδιάκριτη ομάδα εταιρειών βιομηχανικών αερίων, οι οποίες είναι εγκατεστημένες στον ΕΟΧ, ανταγωνίζονται για τη σύναψη συμβάσεων προμήθειας κατά τονάζ στον ΕΟΧ σε σταθερή βάση. Συγκεκριμένα, πρόκειται για τις εταιρείες AGA, Air Liquide, Air Products, BOC, Linde, Messer, Praxair και, σε περιορισμένο βαθμό, μικρότερες εταιρείες όπως η SIAD και η SOL. Αντίθετα, ορισμένες εταιρείες εγκατεστημένες σε άλλες περιοχές του κόσμου δεν δραστηριοποιούνται στον ΕΟΧ. Πρώτον, ο κοινοποιών δήλωσε ότι οι ακόλουθες εταιρείες έχουν την ικανότητα (τεχνολογία και τεχνογνωσία) να κατασκευάζουν μονάδες διαχωρισμού του αέρα: Hitachi, Kobe Steel, PSI, Cryogenmash, Kaifeng, Sechuan Air Sep, Hang Yang, Cosmodyne. Η Επιτροπή δεν βρήκε ενδείξεις κατά τις οποίες οι πελάτες κατά τονάζ του ΕΟΧ έχουν ζητήσει προσφορές ή προμηθεύονται από τις εταιρείες αυτές. Δεύτερον, ορισμένοι μεγάλοι προμηθευτές βιομηχανικών αερίων, όπως η Nippon Sanso και η Airgas, δεν ανταγωνίζονται ενεργά για τις συμβάσεις κατά τονάζ στον ΕΟΧ. Δεν μπορεί να υποστηριχθεί ότι οι τεχνολογικοί και κανονιστικοί φραγμοί δεν εμποδίζουν, θεωρητικά, τις μη ευρωπαϊκές εταιρείες να αποκτήσουν δραστηριότητες στην Ευρώπη. Το πλεονέκτημα που παρέχει μια εδραιωμένη παρουσία και οι υφιστάμενες προτιμήσεις των πελατών περιορίζουν κατά πολύ αυτή την πιθανότητα.

(31) Επίσης αβάσιμος είναι ο ισχυρισμός του κοινοποιούντος ότι η «υποβολή προσφορών» για τις συμβάσεις κατά τονάζ γίνεται σε παγκόσμια κλίμακα. Οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων ανταγωνίζονται για τις συμβάσεις αυτές βασιζόμενες στην εδραιωμένη παρουσία τους στον ΕΟΧ. Οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων κατά κανόνα ιδρύουν ή εξαγοράζουν μια θυγατρική ή μια κοινή επιχείρηση στην περιοχή στην οποία προτίθενται να ασκήσουν δραστηριότητες. Οι εν λόγω τοπικές θυγατρικές είναι υπεύθυνες για τη διείσδυση στην περιφερειακή αγορά, για τη σύνταξη και υποβολή προσφορών και για τη διατήρηση σχέσεων με τον πελάτη σε μόνιμη βάση και την παροχή τεχνικής στήριξης μετά την υπογραφή σύμβασης. Αρκετές εταιρείες βιομηχανικών αερίων επιβεβαίωσαν ότι ανταγωνίζονται για συμβάσεις κατά τονάζ σε μια δεδομένη περιοχή μόνον όταν έχουν εδραιώσει την παρουσία τους στην περιοχή αυτή. Η AGA δήλωσε ότι δεν υποβάλλει προσφορές εκτός των περιοχών όπου έχει εδραιώσει την παρουσία της στην αγορά (Ευρώπη, Μεσοδυτικές Πολιτείες των ΗΠΑ και Βραζιλία). Η ίδια εταιρεία δεν σχεδιάζει να ασχοληθεί με αυτόνομες δραστηριότητες. Η Linde ανέφερε ότι δεν μπορεί να ανταγωνίζεται μακροπρόθεσμα για συμβάσεις επιτόπιας προμήθειας χωρίς να έχει τοπική παρουσία μέσω μιας θυγατρικής. Η Messer επιβεβαίωσε ότι συνήθως επενδύει σε επιτόπια έργα μέσω μιας τοπικής θυγατρικής ή κοινής επιχείρησης.

(32) Η Praxair και η Air Products, οι μοναδικές μη ευρωπαϊκές εταιρείες βιομηχανικών αερίων που δραστηριοποιούνται στην Ευρώπη, έχουν ιδρύσει κεντρικά γραφεία στην Ευρώπη, από όπου διευθύνουν τις περισσότερες από τις δραστηριότητές τους στον τομέα κατά τονάζ στην Ευρώπη. Η Praxair δήλωσε ότι διαθέτει ένα τοπικό επιτελείο μηχανικών στον ΕΟΧ (οι οποίοι είναι εγκατεστημένοι στο Oevel του Βελγίου) που είναι υπεύθυνο για τη σύναψη συμβάσεων επιτόπιας προμήθειας, για το σχεδιασμό επιτόπιων έργων και για την υλοποίηση των εν λόγω συμβάσεων. Τα σχέδια των μονάδων που χρησιμοποιούνται σε παγκόσμια κλίμακα προσαρμόζονται συνήθως στην αγορά του ΕΟΧ για να περιλάβουν όσο το δυνατόν περισσότερα τοπικά στοιχεία. Η συντήρηση των εγκαταστάσεων, οι σημαντικές επισκευές σε περίπτωση βλάβης των εγκαταστάσεων και η αναβάθμιση των εγκαταστάσεων κατά τη διάρκεια της σύμβασης γίνονται από την ευρωπαϊκή αντιπροσωπεία. Προσωπικό από άλλες περιοχές εκτός της Ευρώπης σπάνια αναμειγνύεται στη διαπραγμάτευση των συμβάσεων και στη διατήρηση των διαρκών σχέσεων με τους πελάτες. Η Air Products επιβεβαίωσε ότι διαχειρίζεται με παρόμοιο τρόπο τις δραστηριότητές της στον τομέα κατά τονάζ στην Ευρώπη.

(33) Η εκτίμηση αυτή επιβεβαιώθηκε και από τους πελάτες. Κανένας από τους πελάτες με τους οποίους επικοινώνησε η Επιτροπή δεν έχει συνάψει σύμβαση προμήθειας κατά τονάζ με άλλη εταιρεία βιομηχανικών αερίων, πλην όσων είναι εγκατεστημένες στην Ευρώπη. Ένας μόνο πελάτης ανέφερε ότι έρχεται σε επαφή και με άλλες εταιρείες, εκτός από τις ανωτέρω, όταν πρόκειται να συνάψει σύμβαση προμήθειας κατά τονάζ. Η Επιτροπή συμπεραίνει ότι από την άποψη των ευρωπαίων πελατών κατά τονάζ, μόνον οι προμηθευτές με εδραιωμένοι παρουσία στον ΕΟΧ είναι επιλέξιμοι.

(34) Επιπλέον, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι οι όροι του ανταγωνισμού στην αγορά κατά τονάζ είναι ομοειδείς εντός του ΕΟΧ, αλλά σε άλλες περιοχές του κόσμου παρουσιάζουν αισθητές διαφορές. Συνεπώς, ο ΕΟΧ πρέπει να διαχωριστεί από τις άλλες περιοχές του κόσμου.

(35) Πρώτον, ο ανταγωνισμός τιμών για τις συμβάσεις κατά τονάζ καθορίζεται από αντικειμενικούς παράγοντες που διαφέρουν στις διάφορες περιοχές του κόσμου. Οι συμβάσεις προμήθειας κατά τονάζ εγκαθιδρύουν μακροπρόθεσμες σχέσεις διάρκειας μέχρι 15 ετών μεταξύ ενός προμηθευτή και ενός πελάτη. Για κάθε σύμβαση κατά τονάζ ο προμηθευτής πρέπει να πραγματοποιήσει υψηλές επενδύσεις κεφαλαίου, οι οποίες υπερβαίνουν μερικές φορές τα 200 εκατομμύρια ευρώ. Η προσδοκώμενη απόδοση του επενδυθέντος κεφαλαίου αποτελεί αποφασιστικής σημασίας κριτήριο για τη θέση μιας εταιρείας βιομηχανικών αερίων στον ανταγωνισμό τιμών σε μια συγκεκριμένη περιοχή. Κάθε προμηθευτής καθορίζει την προσδοκώμενη απόδοση του επενδυθέντος κεφαλαίου σε συνάρτηση με τον επιχειρηματικό κίνδυνο σε μια συγκεκριμένη περιοχή. Λόγω της μακροπρόθεσμης φύσης των συμβάσεων και της υψηλής απαιτούμενης επέν-

δυσης, οι συναλλαγματικοί κίνδυνοι, αλλά και γενικότερα οι οικονομικές και πολιτικές συνθήκες σε μια συγκεκριμένη περιοχή ή χώρα, είναι ιδιαίτερα σημαντικοί παράγοντες. Οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων καθορίζουν κατώτατα όρια για την προσδοκώμενη ελάχιστη απόδοση της επένδυσης. Τα όρια αυτά διαφέρουν μεταξύ των διαφόρων γεωγραφικών περιοχών στις οποίες οι εταιρείες αερίων ανταγωνίζονται για την ανάληψη συμβάσεων προμήθειας κατά τονάζ. Σε περιοχές ή χώρες με υψηλότερο επιχειρηματικό κίνδυνο, οι εταιρείες συνήθως προσαυξάνουν την προσδοκώμενη απόδοση της επένδυσης. Επιπλέον, οι μικρότερες εταιρείες βιομηχανικών αερίων συχνά αναγκάζονται να χρηματοδοτήσουν εν μέρει την αρχική επένδυση συνάπτοντας δάνεια μέσω των τοπικών θυγατρικών τους. Στην περίπτωση αυτή, η τιμή που μπορούν να προσφέρουν εξαρτάται και από τους διαφορετικούς όρους χρηματοδότησης που επικρατούν στις διάφορες περιοχές και χώρες. Όλα αυτά τα στοιχεία έχουν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία διαφορών μεταξύ των περιοχών όσον αφορά τον καθορισμό των τιμών. Ο κοινοποιών υπογράμμισε ότι «η Ευρώπη είναι μια ελκυστική περιοχή χωρίς κινδύνους», αναγνωρίζοντας ταυτόχρονα ότι οι σχετικοί κίνδυνοι παρουσιάζουν τεράστιες διαφοροποιήσεις σε άλλα μέρη του κόσμου. Η διαφοροποίηση των συναλλαγματικώνκινδύνων είναιπρόδηλη. Οι ανταγωνιστές επιβεβαίωσαν την εκτίμηση αυτή.

(36) Δεύτερον, ο κλάδος διαχωρίζει εν γένει τις αναπτυσσόμενες αγορές από τις ώριμες αγορές. Όσον αφορά την αγορά κατά τονάζ, ο κοινοποιών ανέφερε στην κοινοποίηση ότι «πρέπει να διακριθούν οι ώριμες αγορές, οι οποίες παρουσιάζουν υψηλή εκβιομηχάνιση και διάρθρωση, όπως η Ευρωπαϊκή Ένωση, από τις αναπτυσσόμενες αγορές, όπου η βιομηχανική ανάπτυξη και οι χρήσεις και οι εφαρμογές των βιομηχανικών αερίων βρίσκονται ακόμη στο στάδιο της επέκτασης, για παράδειγμα στη Νοτιοανατολική Ασία». Η εν λόγω διάκριση γίνεται και στα εσωτερικά έγγραφα των μερών που εξετάστηκαν από την Επιτροπή. Κατά την ακρόαση η BOC ανέφερε ότι μπορεί να επιτύχει πολύ υψηλότερες αποδόσεις στην αναπτυσσόμενες αγορές. Επιπροσθέτως, οι όροι της ζήτησης επίσης διαφέρουν στις διάφορες περιοχές του κόσμου. Ο κοινοποιών δήλωσε στην ακρόαση ότι το ποσοστό αυτοπαραγωγής είναι 11 % στις Ηνωμένες Πολιτείες, 21 % στην Ευρώπη και 78 % στην Ασία.

(37) Τέλος, ποτέ μέχρι σήμερα η Επιτροπή δεν χαρακτήρισε ως παγκόσμια μια αγορά με χαρακτηριστικά παρόμοια με της αγοράς κατά τονάζ. Σε προηγούμενες αποφάσεις η Επιτροπή θεώρησε ως παγκόσμιες τις αγορές ορισμένων εμπορευμάτων τα οποία αποτελούν αντικείμενο συναλλαγών κυρίως στα χρηματιστήρια εμπορευμάτων ([13]). Ωστόσο, η προμήθεια των εν λόγω βιομηχανικών αερίων γίνεται με διαφορετικό τρόπο, και συγκεκριμένα μέσω επιτόπιων μονάδων κατασκευασμένων επί παραγγελία υπό διαφορετικούς όρους και σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχει κάθε πελάτης. Ως παγκόσμιες έχουν θεωρηθεί επίσης οι αγορές μεγάλων τεχνολογικών προϊόντων ή προϊόντων υψηλής τεχνολογίας που μεταφέρονται ή μπορούν να μεταφερθούν στους πελάτες σε όλο τον κόσμο ([14]). Ωστόσο, η παρούσα αγορά προϊόντος δεν αφορά την προμήθεια παρόμοιου εξοπλισμού. Η προμήθεια βιομηχανικών αερίων κατά τονάζ βάσει μακροπρόθεσμων συμβάσεων πρέπει να διαχωριστεί από την πώληση μονάδων διαχωρισμού του αέρα. Οι τελευταίες αποτελούν μη επαναλαμβανόμενα τεχνικά έργα που βασίζονται σε διαφορετική σχέση με τον πελάτη.

(38) Συνεπώς, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για την προμήθεια βιομηχανικών αερίων κατά τονάζ είναι ο ΕΟΧ.

2. ΑΕΡΙΑ ΔΙΑΤΙΘΕΜΕΝΑ ΧΥΔΗΝ ΚΑΙ ΣΕ ΚΥΛΙΝΔΡΟΥΣ

(39) Οι έρευνες στην παρούσα υπόθεση, καθώς και στη συναφή υπόθεση COMP/M.1641 — Linde/AGA, επιβεβαίωσαν ότι, εξαιρουμένων ορισμένων αερίων υψηλής καθαρότητας και αξίας (όπως το ήλιο και τα ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών) και, σε μικρότερο βαθμό, του διοξειδίου του άνθρακα, δεν είναι συμφέρουσα η διάθεση των βιομηχανικών αερίων σε πελάτες εγκατεστημένους σε απόσταση μεγαλύτερη των 200 χιλιομέτρων από τη μονάδα παραγωγής. Συνεπώς, η περιοχή προσέλκυσης μιας μεμονωμένης παραγωγικής μονάδας είναι μια κυκλική περιοχή με κέντρο τη μονάδα και ακτίνα 200 χιλιόμετρα. Ωστόσο, στα μεγαλύτερα κράτη μέλη οι περιοχές προσέλκυσης κατά κανόνα συνδέονται έτσι ώστε να αλληλεπικαλύπτονται και να καλύπτουν ολόκληρο το κράτος μέλος χωρίς κενά. Επιπλέον, συχνά οι προμηθευτές συνάπτουν μεταξύ τους συμφωνίες ανταλλαγής για να μειώσουν τα έξοδα μεταφοράς. Ο κοινοποιών υπέβαλε καταστάσεις με τις συμφωνίες ανταλλαγής του, από τις οποίες προκύπτει ότι έχει συνάψει παρόμοιες συμφωνίες για τα διατιθέμενα χύδην και σε κυλίνδρους αέρια σε όλες τις χώρες του ΕΟΧ στις οποίες δραστηριοποιείται. Συνεπώς, οι ανταγωνιστικές σχέσεις μεταξύ των μεγάλων τουλάχιστον προμηθευτών στις αγορές των διατιθέμενων χύδην και σε κυλίνδρους αερίων δεν περιορίζονται στον περιφερειακό ανταγωνισμό, αλλά έχουν εθνική εμβέλεια. Οι γεωγραφικές αγορές των αερίων που διατίθενται χύδην και σε κυλίνδρους περιορίζονται στα επιμέρους κράτη μέλη. Στα διάφορα κράτη μέλη υπάρχουν διαφορετικά συστήματα διανομής. Η διάρθρωση της αγοράς σε γειτονικά κράτη μέλη είναι τελείως διαφορετική. Για παράδειγμα, στις διάφορες αγορές των αερίων που διατίθενται χύδην και σε κυλίνδρους στη Γαλλία, η Air Liquide έχει

([13]) Λευκόχρυσος — απόφαση της 24ης Απριλίου 1997 στην υπόθεση IV/M.619 — Gencor/Lonrho (ΕΕ L 11 της 14.1.1997, σ. 30)· ακατέργαστο αλουμίνιο — απόφαση της 28ης Μαΐου 1998 στην υπόθεση IV/M.1161 — Alcoa/Alumax· πυρίτιο — απόφαση της 26ης Ιανουαρίου 1999 στην υπόθεση IV/M.1330 — Pechiney/Samancor· για άλλα ορυκτά βλέπε την απόφαση της 7ης Δεκεμβρίου 1995 στην υπόθεση IV/M.660 — RTZ/CRA.

([14]) Μεγάλα εμπορικά αεριωθούμενα αεροσκάφη — απόφαση της 30ής Ιουλίου 1997 στην υπόθεση IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas, (ΕΕ L 336 της 8.12.1997, σ. 16)· συστήματα μαγνητικών τρένων — απόφαση της 9ης Μαρτίου 1998 στην υπόθεση IV/M.987 — Transrapid· ηλεκτρονικοί συνδετήρες — απόφαση της 8ης Οκτωβρίου 1998 στην υπόθεση IV/M.1314 — Framatome/Berg Electronics· ξηραντήρες πολτού — απόφαση της 8ης Φεβρουαρίου 1999 στην υπόθεση IV/M.1379 — Valmet/Rauma.

μερίδια αγοράς της τάξεως του […]* έως […]*, ενώ τα μερίδια αγοράς της στη Γερμανία κυμαίνονται βασικά γύρω στο […]*. Επιπλέον, σύμφωνα με τα στοιχεία που υπέβαλε ο κοινοποιών, υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των διαφόρων κρατών μελών. Τούτο επιβεβαιώθηκε και από στοιχεία που συγκεντρώθηκαν από τρίτους. Συνεπώς, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι οι αγορές των αερίων που διατίθενται χύδην και σε κυλίνδρους εν γένει δεν υπερβαίνουν τα όρια μιας εθνικής επικράτειας (εξαιρουμένωνορισμένων αερίων υψηλήςκαθαρότηταςκαιαξίας).

3. ΗΛΙΟ

(40) Το ήλιο εξάγεται από το φυσικό αέριο, εξευγενίζεται και υγροποιείται σε περιορισμένο αριθμό εγκαταστάσεων στις Ηνωμένες Πολιτείες (Κάνσας, Οκλαχόμα, Τέξας και Γουαϊόμινγκ), στην Αλγερία (Bethouia), στην Πολωνία (Odolanov) και στη Δυτική Ρωσία (Orenburg). Το εξευγενισμένο ήλιο μεταφέρεται από τις εγκαταστάσεις παραγωγής στους μεταπωλητές και τους πελάτες εμπόρους λιανικής πώλησης με ειδικό μεταφορικό εξοπλισμό (κρυογονικά εμπορευματοκιβώτια μεταφοράς). Οι κύριες πηγές εφοδιασμού του ΕΟΧ με ήλιο βρίσκονται στην Ευρώπη (Πολωνία) ή κοντά στην Ευρώπη (Αλγερία, Δυτική Ρωσία).

(41) Ο ΕΟΧ εφοδιάζεται με ήλιο από όλες τις ανωτέρω πηγές, αλλά οι πηγές που βρίσκονται κοντά στην Ευρώπη (Αλγερία, Πολωνία και Ρωσία) εφοδιάζουν άλλες περιοχές του κόσμου σε πολύ περιορισμένο βαθμό. Η Επιτροπή εκτιμά ότι το 75 % περίπου της ζήτησης ηλίου στον ΕΟΧ καλύπτεται σήμερα από πηγές ευρισκόμενες κοντά στην Ευρώπη. Οι εισαγωγές από τις Ηνωμένες Πολιτείες παρουσιάζουν διακυμάνσεις στο χρόνο, δεδομένου ότι μερικές φορές πραγματοποιούνται μέσω μεγάλων μεμονωμένων συμβάσεων χονδρικού εμπορίου. Εάν, όπως υποστηρίζει ο κοινοποιών, αρχίσει να λειτουργεί μεσοπρόθεσμα μια ακόμη μονάδα εξευγενισμού ηλίου στην Αλγερία, οι εισαγωγές από τις Ηνωμένες Πολιτείες πιστεύεται ότι θα μειωθούν σημαντικά. Η Αλγερία, η Πολωνία και η Ρωσία δεν προμηθεύουν ήλιο στις Ηνωμένες Πολιτείες.

(42) Η μεταφορά του ηλίου σε μεγάλες αποστάσεις, μολονότι είναι εφικτή από τεχνική άποψη, παρεμποδίζεται από ορισμένους παράγοντες (πέραν των εξόδων μεταφοράς όπως οι ναύλοι και τα έξοδα των παραγγελιοδόχων, υπάρχουν τα έξοδα εισαγωγής/εξαγωγής και μίσθωσης εμπορευματοκιβωτίων). Το ήλιο είναι πολύ πτητικό προϊόν. Για να διατηρηθεί το αέριο σε υγρή κατάσταση απαιτούνται πολύ χαμηλές θερμοκρασίες (κάτω των – 269 °C) καθ' όλη τη διάρκεια της μεταφοράς. Όσο μεγαλύτερος είναι ο χρόνος μεταφοράς, τόσο περισσότερο αέριο ήλιο παράγεται καθώς το υγρό ήλιο θερμαίνεται. Τούτο σημαίνει ότι κατά τη μεταφορά σε μεγάλες αποστάσεις οι απώλειες του προϊόντος είναι αναπόφευκτα μεγαλύτερες. Μια εσωτερική μελέτη που υποβλήθηκε από μια εταιρεία βιομηχανικών αερίων αναφέρει ότι ένα εμπορευματοκιβώτιο από την Αλγερία ή την Πολωνία μπορεί να μεταφέρει έως και 40 % περισσότερο υγρό ήλιο από ό,τι ένα εμπορευματοκιβώτιο από τις Ηνωμένες Πολιτείες, λόγω του μικρότερου χρόνου μεταφοράς. Εκτός από το κόστος της απώλειας προϊόντος, απαιτούνται επιπλέον έξοδα ψύξης για να ελαχιστοποιηθούν οι απώλειες θερμότητας καθώς μεγαλώνει η απόσταση μεταφοράς. Τα έξοδα αυτά αφορούν κυρίως τη χρήση υγρού αζώτου/ηλίου με το οποίο πληρώνονται τα στεγανοποιητικά ελάσματα εμπορευματοκιβωτίων για να διατηρηθεί το προϊόν σε χαμηλή θερμοκρασία. Επιπλέον, εάν τα εμπορευματοκιβώτια έχουν θερμανθεί λόγω του μεγαλύτερου χρόνου μεταφοράς, πρέπει να ψυχθούν προτού επαναχρησιμοποιηθούν (εάν τα εμπορευματοκιβώτια είναι μισθωμένα, προκύπτουν έξοδα ψύξης).

(43) Το σημαντικότερο στοιχείο κόστους για τη μεταφορά ηλίου είναι τα απαιτούμενα κρυογονικά εμπορευματοκιβώτια και η ανάλογη επένδυση. Ο κοινοποιών δήλωσε ότι το ταξίδι μετάβασης στην Ευρώπη και επιστροφής ενός εμπορευματοκιβωτίου με ήλιο διαρκεί 40 ημέρες όταν ξεκινά από τις Ηνωμένες Πολιτείες, 16 ημέρες όταν ξεκινά από την Αλγερία και 18 ημέρες όταν ξεκινά από την Ανατολική Ευρώπη. Όσο μεγαλώνει ο χρόνος ταξιδιού, μειώνεται ο αριθμός ταξιδιών μετάβασης και επιστροφής στα οποία χρησιμοποιείται ένα εμπορευματοκιβώτιο κάθε χρόνο. Βάσει των ανωτέρω στοιχείων, το ποσοστό χρησιμοποίησης ενός εμπορευματοκιβωτίου για τις εισαγωγές από τις Ηνωμένες Πολιτείες είναι […]* φορές μικρότερο από το αντίστοιχο ποσοστό για την Αλγερία και […]* φορές μικρότερο από ό,τι για την Ανατολική Ευρώπη. Συνεπώς, χρειάζονται περισσότερα εμπορευματοκιβώτια για τις μεταφορές από τις Ηνωμένες Πολιτείες και τα πάγια έξοδα αυξάνονται σημαντικά σε σχέση με την αξία του μεταφερόμενου προϊόντος.

(44) Από την πλευρά της ζήτησης, οι πελάτες από τον τομέα του χονδρικού εμπορίου (ιδίως οι μικρότερες εταιρείες βιομηχανικών αερίων) αποδίδουν καίρια σημασία στη δυνατότητα προμήθειας υγρού ηλίου από πηγές ευρισκόμενες κοντά στην αγορά (δηλαδή, στην περιοχή όπου εκδηλώνεται η ζήτηση). Εκτός από τα μειονεκτήματα που απορρέουν από τη μεταφορά σε μεγάλες αποστάσεις, πρέπει να λαμβάνονται υπόψη η ανάγκη μεγιστοποίησης της ασφάλειας του εφοδιασμού και ελαχιστοποίησης του κινδύνου διακοπής του. Το ήλιο είναι ένα προϊόν καίριας σημασίας που θεωρείται από τις εταιρείες βιομηχανικών αερίων, ακόμη και από τις μικρότερες, ως ουσιώδες στοιχείο του φάσματος των προϊόντων που προσφέρουν. Από την πλευρά της προσφοράς, ακόμη και οι προμηθευτές που έχουν πρόσβαση σε εξευγενισμένο ήλιο από τις Ηνωμένες Πολιτείες επιδιώκουν να προμηθεύουν τους ευρωπαίους πελάτες τους με ήλιο προερχόμενο από την Αλγερία, την Πολωνία και τη Ρωσία, κατά το μέτρο του δυνατού, ακόμη και εάν πρέπει να αγοράσουν το ήλιο αυτό από ανταγωνιστές τους. Εισάγουν ήλιο που παράγεται στις Ηνωμένες Πολιτείες μόνο κατά το μέτρο που δεν μπορούν να ικανοποιήσουν τη ζήτηση από κοντινότερες πηγές. Επιπλέον, εάν οι έμποροι χονδρικής πώλησης μπορούσαν να ανταγωνίζονται υπό ομοειδείς όρους σε ολόκληρο τον κόσμο, το μεγαλύτερο μέρος της ζήτησης στον ΕΟΧ θα καλυπτόταν από τους παραγωγούς των Ηνωμένων Πολιτειών, όπου είναι συγκεντρωμένο το 80 % της παγκόσμιας παραγωγικής ικανότητας. Τούτο δεν συμβαίνει.

(45) Από την έρευνα δεν προέκυψε κανένα στοιχείο που να υποδεικνύει ότι οι τιμές αγοράς του εξευγενισμένου ηλίου καθορίζονται σε παγκόσμια κλίμακα. Ειδικότερα, δεν υπάρχουν εμπορικές ροές από την Αλγερία, την Πολωνία ή τη Ρωσία προς τις Ηνωμένες Πολιτείες (όπου συγκεντρώνεται το 60 % περίπου της παγκόσμιας κατανάλωσης ηλίου), ενώ οι εμπορικές ροές από την Αλγερία προς άλλα μέρη του κόσμου είναι περιορισμένες. Συνεπώς, εκτός της Ευρώπης το

ήλιο από τις πηγές αυτές δεν ανταγωνίζεται (ή ανταγωνίζεται σε περιορισμένο μόνο βαθμό) το προερχόμενο από τις Ηνωμένες Πολιτείες ήλιο. Σύμφωνα με τα στοιχεία που υποβλήθηκαν από τους μεγαλύτερους εμπόρους χονδρικής πώλησης, οι τιμές χονδρικής πώλησης ηλίου στον ΕΟΧ ήταν κατά μέσον όρο 12 % υψηλότερες από τις μέσες τιμές του παγκόσμιου εμπορίου κατά την περίοδο 1996-1999.

(46) Ορισμένα χαρακτηριστικά που συνετέλεσαν στο να αποδεχθεί η Επιτροπή την ύπαρξη παγκόσμιων αγορών σε προηγούμενες υποθέσεις δεν υφίστανται εν προκειμένω. Διαπιστώθηκε ότι οι αγορές εμπορευμάτων, όπως ορισμένα μέταλλα και ορυκτά, είναι κατά κανόνα παγκόσμιες όταν οι τιμές καθορίζονται σε χρηματιστήρια εμπορευμάτων ή μετάλλων ή εξαρτώνται από τις συναλλαγές στα εν λόγω χρηματιστήρια ([15]). Όπως προαναφέρεται, δεν υπάρχει παρόμοιος μηχανισμός καθορισμού της τιμής του εξευγενισμένου ηλίου. Οι τιμές του ηλίου καθορίζονται βάσει μεμονωμένων συμβάσεων χονδρικής προμήθειας και όχι ως τιμές της παγκόσμιας αγοράς.

(47) Μολονότι τα ανωτέρω στοιχεία υποδηλώνουν ότι υπάρχει μια αγορά αναφοράς που περιλαμβάνει το χονδρικό εμπόριο εξευγενισμένου ηλίου στον ΕΟΧ, η οριστική οριοθέτηση της αγοράς μπορεί να μείνει ανοιχτή, καθότι η κοινοποιηθείσα πράξη δημιουργεί επίσης ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό ακόμη και εάν η αγορά χονδρικού εμπορίου θεωρηθεί ως παγκόσμια.

4. ΕΙΔΙΚΑ ΑΕΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ

(48) Ο κοινοποιών υποστηρίζει ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για τα ειδικά αέρια που διατίθενται σε κυλίνδρους στη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών καλύπτει τουλάχιστον ολόκληρο τον ΕΟΧ, εάν όχι ολόκληρο τον κόσμο. Τα ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών παράγονται από εταιρείες χημικών προϊόντων (σε ορισμένες δε περιπτώσεις και από εταιρείες βιομηχανικών αερίων), αγοράζονται, υπόκεινται σε επεξεργασία και συσκευάζονται από εταιρείες βιομηχανικών αερίων και, τέλος, πωλούνται στους πελάτες, οι οποίοι ανήκουν στη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών (ιδιαίτερα σε παραγωγούς ημιαγωγών). Ο κοινοποιών υποστηρίζει ότι οι δραστηριότητές του στον εν λόγω τομέα, συγκεκριμένα δε η «μετακένωση» των ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών και η προμήθεια των εν λόγω προϊόντων στους τελικούς καταναλωτές, είναι απλώς δραστηριότητες διανομής.

(49) Όπως προέκυψε από τις έρευνες της Επιτροπής, η προμήθεια βασικών αερίων από τους παραγωγούς τους στις εταιρείες βιομηχανικών αερίων πρέπει να διαχωριστεί από την προμήθεια επεξεργασμένων αερίων και συναφών προϊόντων, και την παροχή των σχετικών υπηρεσιών από τις εταιρείες βιομηχανικών αερίων προς τους τελικούς πελάτες. Οι κυριότερες εταιρείες βιομηχανικών αερίων, όπως η Air Products, η Praxair, η Air Liquide και η BOC, έχουν ένα «κέντρο μετακένωσης» στον ΕΟΧ από το οποίο εξυπηρετούν τους πελάτες τους στον ΕΟΧ. Συνήθως ο εφοδιασμός των πελατών δεν γίνεται από κέντρα μετακένωσης εκτός του ΕΟΧ. «Μετακένωση» είναι η παραγωγή (δηλαδή ο καθαρισμός, η ανάμειξη και η συσκευασία) ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών σύμφωνα με τις λεπτομερείς προδιαγραφές του πελάτη μέσω διαδικασιών υψηλής εξειδίκευσης. Οι προδιαγραφές κάθε επιμέρους αερίου υπόκεινται σε διαδικασία πιστοποίησης που μπορεί να διαρκέσει μέχρι και δύο χρόνια. Οι πιστοποιήσεις αφορούν τις συγκεκριμένες παραγωγικές εγκαταστάσεις (κέντρα μετακένωσης) στις οποίες παράγεται το τελικό μείγμα αερίων. Επιπλέον, τα ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών πρέπει να παραδίδονται και να διακινούνται σε ειδικά εμπορευματοκιβώτια (για παράδειγμα, για τη διατήρηση του επιπέδου καθαρότητας ή τη διακίνηση τοξικών αερίων). Από την εξέταση του έντυπου υλικού προώθησης των προϊόντων της Air Liquide και της BOC επιβεβαιώνεται ότι οι ειδικές συσκευασίες αποτελούν συστατικό στοιχείο των προσφορών για τα προϊόντα τους. Η υπηρεσία αυτή εξασφαλίζεται επίσης στα κέντρα «μετακένωσης» στο επίπεδο του ΕΟΧ. Συνεπώς, η προστιθέμενη αξία στην παραγωγή και διανομή ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών παράγεται σε επίπεδο ΕΟΧ, όπου οι εταιρείες αερίων ασκούν τις δραστηριότητές τους όσον αφορά τη «μετακένωση».

(50) Το πόσο σημαντικό είναι για τις εταιρείες να έχουν παρουσία στον ΕΟΧ, μέσω της ίδρυσης και λειτουργίας παραγωγικών εγκαταστάσεων στην Ευρώπη, αποδεικνύεται από το γεγονός ότι μέχρι πρόσφατα η Nippon Sanso, σημαντικός προμηθευτής ειδικών αερίων για τον τομέα ηλεκτρονικών ειδών στις Ηνωμένες Πολιτείες, ουσιαστικά δεν είχε καμία δραστηριότητα στον ΕΟΧ. Μόλις πρόσφατα μπόρεσε η εταιρεία να εισέλθει στην ευρωπαϊκή αγορά συστήνοντας μια ευρωπαϊκή κοινή επιχείρηση με τη Messer.

(51) Μολονότι η ικανότητα συναλλαγής με μια εταιρεία ημιαγωγών σε παγκόσμια κλίμακα μπορεί να αποτελεί πλεονέκτημα, η έρευνα αγοράς που πραγματοποίησε η Επιτροπή έδειξε ότι οι αποφάσεις για τις αγορές εξακολουθούν να λαμβάνονται σήμερα από τους τελικούς πελάτες κυρίως σε τοπική κλίμακα. Ο κοινοποιών υποστήριξε ότι οι προμήθειες ειδικών αερίων για την ηλεκτρονική βιομηχανία αποτελούν μεν αντικείμενο συζήτησης σε επίπεδο διοίκησης της εταιρείας, ωστόσο οι αποφάσεις, η διαχείριση και η υποβολή των παραγγελιών για την αγορά ειδικών αερίων γίνονται στις επιμέρους μονάδες, λαμβανομένων υπόψη ειδικών παραγόντων.

(52) Συνεπώς, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η αγορά ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών είναι ο ΕΟΧ.

([15]) Λευκόχρυσος — απόφαση της 24ης Απριλίου 1997 στην υπόθεση IV/M.619 — Gencor/Lonrho, (ΕΕ L 11 της 14.1.1997, σ. 30)· ακατέργαστο αλουμίνιο — απόφαση της 28ης Μαΐου 1998 στην υπόθεση IV/M.1161 — Alcoa/Alumax· για άλλα ορυκτά βλέπε την απόφαση της 7ης Δεκεμβρίου 1995 στην υπόθεση IV/M.660 — RTZ/CRA.

Γ. *ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΟΣΟΝ ΑΦΟΡΑ ΤΟΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ*

1. ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΤΑ ΤΟΝΑΖ ΓΙΑ ΤΑ ΑΤΜΟΣΦΑΙΡΙΚΑ ΑΕΡΙΑ

α) ***Διάρθρωση της αγοράς***

Οι Air Liquide/BOC θα κατείχαν σαφώς τα υψηλότερα μερίδια αγοράς στις ευρωπαϊκές αγορές κατά τονάζ για τα ατμοσφαιρικά αέρια

(53) Τα μερίδια αγοράς των μερών και των ανταγωνιστών τους στην ευρωπαϊκή αγορά κατά τονάζ παρατίθενται στον πίνακα 2 ([16]):

Πίνακας 2

Ευρωπαϊκή αγορά κατά τονάζ για τα συνήθη ατμοσφαιρικά αέρια

Αέριο	Air Liquide	BOC	Συνδυασμένο	Air Products	AGA	Linde	Messer	Praxair	Λοιποί
Οξυγόνο	[…]*	[…]*	[…]*	5-10 %	5-10 %	15-20 %	10-15 %	< 5 %	< 5 %
Άζωτο	[…]*	[…]*	[…]*	10-15 %	< 5 %	15-20 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %

(54) Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε στη δημιουργία του σαφώς μεγαλύτερου προμηθευτή κατά τονάζ των συνήθων ατμοσφαιρικών αερίων στην Ευρώπη. Η νέα οντότητα θα κατείχε το […]* σχεδόν της αγοράς προμήθειας οξυγόνου και αζώτου κατά τονάζ. Επιπλέον, όλοι οι άλλοι ανταγωνιστές είναι κατά πολύ ασθενέστεροι. Στην αγορά οξυγόνου, ο επόμενος κατά σειρά μεγέθους προμηθευτής, η Linde, δεν φθάνει το […]* των πωλήσεων των Air Liquide/BOC. Στην αγορά αζώτου, τα μερίδια αγοράς των υπόλοιπων προμηθευτών παρουσιάζουν ακόμα μεγαλύτερη διασπορά, ενώ κανένας ανταγωνιστής δεν φθάνει το […]* των πωλήσεων των Air Liquide/BOC.

(55) Η συνδυασμένη ισχύς των Air Liquide/BOC καθίσταται εμφανέστερη εάν ως κριτήριο της θέσης τους στην αγορά ληφθεί ο αριθμός των αναληφθεισών συμβάσεων επιτόπιας προμήθειας ([17]), όπως παρατίθενται στον πίνακα 3:

Πίνακας 3

Αναληφθείσες συμβάσεις επιτόπιας προμήθειας (πέντε τελευταία έτη)

	Ποσοστό
Air Liquide	[…]*
BOC	[…]*
Συνδυασμός μεριδίων αγοράς	[…]*
AGA	< 20
Air Products	< 20
Linde	< 20
Messer	< 20
Praxair	< 20
Σύνολο	100

([16]) Στοιχεία για το 1998. Ο υπολογισμός των μεριδίων αγοράς βασίζεται στα στοιχεία σχετικά με τον κύκλο εργασιών (αξία πωλήσεων) που υπέβαλαν οι προμηθευτές αερίων κατά τονάζ. Λόγω της φύσεως των συμβάσεων προμήθειας κατά τονάζ, η αξία των πωλήσεων αντιπροσωπεύει ακριβέστερα τη θέση των προμηθευτών στην αγορά από ό,τι ο όγκος των πωλήσεων. Για παράδειγμα, δεδομένου ότι χρησιμοποιούνται συχνά συμφωνίες του τύπου «take-or-pay» (πληρωμή του προμηθευτή ακόμη και χωρίς την παραλαβή του προϊόντος) ή τέλη εγκαταστάσεων μη σχετιζόμενα με τον όγκο των προϊόντων, η πραγματική ισχύς ενός προμηθευτή έναντι των πελατών και των προμηθευτών του αντικατοπτρίζεται καλύτερα στα έσοδά του από ό,τι στις ποσότητες των αερίων που προμηθεύει. Σε κάθε περίπτωση, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών δεν θα διέφερε ουσιωδώς εάν ο υπολογισμός βασιζόταν στον όγκο των πωλήσεων (οξυγόνο — […]*· άζωτο– […]*).

([17]) Ο πίνακας περιλαμβάνει τις συμβάσεις επιτόπιας προμήθειας οξυγόνου και αζώτου που ανατέθηκαν κατά τα πέντε τελευταία έτη στον ΕΟΧ, με βάση τα στοιχεία που υπέβαλαν τα μέρη και οι ανταγωνιστές τους. Τα συγκριτικά αυτά στοιχεία διαμορφώθηκαν λαμβάνοντας υπόψη μόνο τις συμβάσεις για ποσότητες άνω των 100 τόνων ημερησίως (σύμφωνα με τη διάκριση που προτείνει ο κοινοποιών, σ. 20 της κοινοποίησης). Εάν ληφθούν υπόψη και οι συμβάσεις για μικρότερες ποσότητες, η θέση των μερών είναι ακόμη ισχυρότερη. Ειδικότερα, η Air Liquide είναι ο μεγαλύτερος ευρωπαίος προμηθευτής όσον αφορά τις μικρές επιτόπιες εγκαταστάσεις αζώτου.

(56) Πρέπει να σημειωθεί ότι τα στοιχεία του πίνακα 3 καλύπτουν μόνο τις συμβάσεις για την επιτόπια προμήθεια αερίων. Οι συμβάσεις για την προμήθεια αερίων μέσω αγωγών δεν συμπεριλήφθηκαν κατά συστηματικό τρόπο. Δεδομένου ότι η Air Liquide είναι σαφώς ο κορυφαίος ευρωπαίος προμηθευτής αερίων μέσω αγωγών, ο πίνακας 3 προφανώς εμφανίζει μειωμένο τον αριθμό των συμβάσεων που πράγματι έχει αναλάβει.

(57) Η Air Liquide αναφέρει στην κοινοποίησή της ότι «το μερίδιο ενός παραγωγού στις πωλήσεις κατά τονάζ είναι άσχετο» για την εξέταση της διάρθρωσης της αγοράς, διότι θεωρεί ότι η αγορά κατά τονάζ λειτουργεί με βάση την υποβολή προσφορών. Αντίθετα, ο κοινοποιών προτείνει ως μέτρο για την εκτίμηση του ανταγωνισμού τον αριθμό των προμηθευτών. Εν προκειμένω, αρκεί να αναφερθούν τα παρακάτω. Πρώτον, εφόσον δεν υπάρχουν συγκεκριμένα στοιχεία που να υποδηλώνουν ότι τα ισχύοντα στο παρελθόν δεν εκφράζουν πλέον την παρούσα κατάσταση, είναι λογικό να νοηθεί ότι το μερίδιο αγοράς ενός προμηθευτή είναι ενδεικτικό της ισχύος του. Δεύτερον, ο αριθμός των αναληφθεισών συμβάσεων επιβεβαιώνει την ανάλυση των μεριδίων αγοράς.

Ως προμηθευτής με ηγετική θέση και με τους περισσότερους πελάτες, η νέα νομική οντότητα θα κατείχε μια εδραιωμένη θέση στην αγορά και θα υπερείχε σαφώς έναντι των ανταγωνιστών της

(58) Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, ο κοινοποιών υπογράμμισε ότι η «δυνατότητα αμφισβήτησης» της αγοράς κατά τονάζ θα εξασφάλιζε τον ανταγωνισμό. Ωστόσο, η άποψη ότι κάθε σύμβαση προμήθειας κατά τονάζ ξεκινά «από το μηδέν», και ότι ακόμη και προμηθευτές χωρίς πωλήσεις μπορούν να ανταγωνιστούν επί ίσοις όροις, δεν μπορεί να γίνει αποδεκτή. Η έρευνα έδειξε ότι λόγω της δυναμικής του ανταγωνισμού για τις συμβάσεις προμήθειας κατά τονάζ ο εδραιωμένος προμηθευτής βρίσκεται στην καλύτερη θέση όσον αφορά τον ανταγωνισμό για την ανανέωση μιας σύμβασης. Μια εδραιωμένη παρουσία στην αγορά αντικατοπτρίζει συνεπώς την ισχύ ενός προμηθευτή στην αγορά. Η Επιτροπή σημειώνει ότι εάν η συνδυασμένη θέση της Air Liquide και της BOC μετρηθεί με βάση τον αριθμό των συμβάσεων που τους ανατέθηκαν πρόσφατα (για να εκτιμηθεί το κατά πόσον είναι «εδραιωμένοι προμηθευτές»), η κοινή τους θέση είναι ακόμη ισχυρότερη από ό,τι με βάση τον κύκλο εργασιών τους (βλέπε πίνακα 3). Κρίνοντας με βάση τον αριθμό των αναληφθεισών συμβάσεων, κανένας ανταγωνιστής δεν κατέχει μια θέση έστω και κατ' ελάχιστον παρόμοια.

(59) Το πλεονέκτημα του ήδη υφιστάμενου συμβασιούχου βασίζεται στους ακόλουθους παράγοντες.

(60) Η προμήθεια αερίων κατά τονάζ κατά κανόνα συνεπάγεται μια στενή σχέση συνεργασίας μεταξύ του πελάτη και του εκάστοτε προμηθευτή. Ο ήδη υφιστάμενος προμηθευτής γνωρίζει πότε θα λήξει η τρέχουσα σύμβαση και, συνεπώς, είναι σε θέση να υποβάλει προσφορά για την ανανέωσή της εγκαίρως. Λόγω της τρέχουσας σχέσης συνεργασίας του με τον πελάτη, ο ήδη υφιστάμενος προμηθευτής είναι επίσης ο πρώτος που πληροφορείται την πρόθεση του πελάτη να επεκτείνει ή να τροποποιήσει μια υφιστάμενη συμφωνία προμήθειας. Όταν οι πελάτες σχεδιάζουν μια νέα σύμβαση ή μια αλλαγή σε μια υφιστάμενη σύμβαση, τις περισσότερες φορές ζητούν συμβουλές από τον εκάστοτε προμηθευτή τους για τον καθορισμό των όρων της νέας συμφωνίας προμήθειας (για παράδειγμα, μια νέα επιτόπια μονάδα, επέκταση της παραγωγής κ.λπ.). Έτσι οι ήδη υφιστάμενοι προμηθευτές συμμετέχουν συχνά στο στάδιο σχεδιασμού του έργου και, συνεπώς, σχεδόν πάντα συμπεριλαμβάνονται μεταξύ των εταιρειών βιομηχανικών αερίων από τις οποίες ζητείται η υποβολή προσφοράς. Δεδομένου ότι γνωρίζουν λεπτομερώς τον πελάτη τους, βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση τόσο για να ανταποκριθούν στην αίτηση αυτή, όσο και στις επακόλουθες διαπραγματεύσεις. Όλα αυτά τα στοιχεία οδηγούν στο συμπέρασμα ότι ένας πελάτης δεν αλλάζει τον προμηθευτή του, παρά μόνον εάν του υποβληθεί από έναν ανταγωνιστή μια πλεονεκτικότερη προσφορά και όχι απλώς μια ισοδύναμη προσφορά.

(61) Όταν επίκειται η ανανέωση μιας σύμβασης επιτόπιας προμήθειας, ο ήδη υφιστάμενος προμηθευτής συνήθως μπορεί να προσφέρει συμφερότερους οικονομικούς όρους (εκπτώσεις κ.λπ.) για την ανανεωμένη σύμβαση, διότι στις περισσότερες περιπτώσεις η αρχική του επένδυση στην επιτόπια μονάδα έχει αποσβεσθεί πλήρως. Ακόμη και εάν δεν έχει αποσβεσθεί, ο ήδη υφιστάμενος προμηθευτής μπορεί κατά κανόνα να προτείνει ευνοϊκότερους όρους επαναχρησιμοποιώντας τον εξοπλισμό που έχει ήδη τοποθετήσει στις υπάρχουσες εγκαταστάσεις του ([18]). Ο υφιστάμενος προμηθευτής μπορεί επίσης να υποβάλει την πιο συμφέρουσα προσφορά, σε περίπτωση που οι απαιτήσεις του πελάτη εξελιχθούν κατά τρόπον ώστε να απαιτείται η τροποποίηση της σύμβασης επιτόπιας προμήθειας πριν από τη λήξη της ισχύος της. Για παράδειγμα, εάν απαιτείται πρόσθετη παραγωγική ικανότητα, ο υφιστάμενος προμηθευτής μπορεί να προτείνει είτε την επέκταση της παραγωγικής ικανότητας της υπάρχουσας μονάδας είτε, εναλλακτικά, την κατασκευή μιας νέας ενιαίας μονάδας για το σύνολο της παραγωγικής ικανότητας. Το μόνο που θα μπορούσε να προτείνει οποιοσδήποτε άλλος ανταγωνιστής θα ήταν να κατασκευάσει μια δεύτερη μονάδα στο ίδιο βιομηχανικό συγκρότημα, λύση που είναι πρόδηλα λιγότερο συμφέρουσα. Ακόμη και όταν οι ανάγκες ενός πελάτη είναι ιδιαίτερα αυξημένες, ώστε να του χρειάζεται μια δεύτερη μονάδα στο ίδιο βιομηχανικό συγκρότημα, κατά κανόνα θα προτιμήσει να έχει τον ίδιο προμηθευτή ώστε να μειώσει τα διοικητικά του έξοδα και να εκμεταλλεύεται τις δύο μονάδες με τρόπο συντονισμένο και, συνεπώς, οικονομικά συμφερότερο.

(62) Οι περισσότεροι πελάτες με τους οποίους ήρθε σε επαφή η Επιτροπή επιβεβαίωσαν ότι ο ήδη υφιστάμενος προμηθευτής βρίσκεται σε πλεονεκτική θέση. Οι ανταγωνιστές επιβεβαίωσαν επίσης ότι έχουν περισσότερες πιθανότητες να επιτύχουν την επέκταση ή την ανανέωση των συμβάσεών τους με τους υπάρχοντες πελάτες τους. Το ίδιο συμπέρασμα συνάγεται και από τους φακέλους με τα αποτελέσματα των δια-

([18]) Για παράδειγμα, ορισμένα απαραίτητα στοιχεία του εξοπλισμού, όπως σωλήνες κ.λπ. Ενώ οι άλλοι ανταγωνιστές πρέπει να χρεώσουν το κόστος αυτού του εξοπλισμού, ο ήδη υφιστάμενος προμηθευτής απαλλάσσεται από αυτό. Η εξέταση των φακέλων των πελατών στο πλαίσιο της έρευνας έδειξε ότι η εξοικονόμηση αυτού του κόστους ευνοεί την απόφαση σύναψης της σύμβασης προμήθειας με τον ήδη υφιστάμενο προμηθευτή.

γωνισμών προσφορών που υπέβαλαν οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων. Για παράδειγμα, η κατάσταση των ανανεώσεων/επεκτάσεων των συμβάσεων που είχε αναλάβει η BOC καθιστά εμφανή τη σημασία της σχέσης του ήδη υφιστάμενου προμηθευτή με τους πελάτες του.

(63) Τέλος, ένα έγγραφο της BOC όπου αξιολογείται η θέση της BOC Process Systems στην αγορά επιτόπιας προμήθειας επιβεβαιώνει την ανωτέρω ανάλυση. Στο εν λόγω έγγραφο αναφέρονται τα ακόλουθα ([19]): «Οι εδραιωμένες ισχυρές θέσεις είναι δύσκολο να διαβρωθούν χρησιμοποιώντας τις παραδοσιακές προσεγγίσεις, όταν η παρουσία του υφιστάμενου προμηθευτή είναι ισχυρή. (…) Η πρόσβαση της BOC σε μεγάλο μέρος της δυνητικής ανάπτυξης στις ανεπτυγμένες χώρες θα είναι δύσκολη λόγω του αποκλεισμού από τους ήδη υφιστάμενους προμηθευτές (…) Η εξασφάλιση των υφιστάμενων πελατών θα προκαλέσει "φυσική" ανάπτυξη».

Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε στην εξάλειψη ενός σημαντικού ανταγωνιστή

(64) Εξαγοράζοντας την BOC, η Air Liquide θα εξάλειφε από την αγορά τον τρίτο μεγαλύτερο ανταγωνιστή της με βάση τα μερίδια αγοράς στην αγορά κατά τονάζ του ΕΟΧ. Η εξάλειψη της ανταγωνιστικής ισχύος BOC θα είχε ως αποτέλεσμα τη σημαντική επιδείνωση της διάρθρωσης της αγοράς.

(65) Με βάση τα στοιχεία της ίδιας της BOC συνάγεται ότι η εταιρεία ανταγωνίζεται ενεργά για συμβάσεις προμήθειας κατά τονάζ σε ολόκληρο τον ΕΟΧ και συγκεκριμένα, εκτός από το Ηνωμένο Βασίλειο, και σε άλλες καίριας σημασίας βιομηχανικές περιοχές στο Βέλγιο, στις Κάτω Χώρες, στην Ιταλία, στη Γαλλία, στη Γερμανία και στην Ισπανία. Πρέπει να σημειωθεί ότι στο παρελθόν η BOC υπέβαλλε προσφορές κυρίως για πολύ μεγάλες επιτόπιες μονάδες (ορισμένες από αυτές με προβλεπόμενη παραγωγική ικανότητα έως και 120 000 m^3/ώρα). Ο αριθμός των ανταγωνιστών που είναι σε θέση να σχεδιάζουν και να υλοποιούν τόσο μεγάλα έργα είναι πολύ περιορισμένος. Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα εξάλειφε έναν από τους λιγοστούς αυτούς ανταγωνιστές.

(66) Μέσω της εξάλειψης μιας από τις κορυφαίες επιχειρήσεις στον τομέα της επιτόπιας προμήθειας, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα μείωνε το δυνητικό ανταγωνισμό στην ευρωπαϊκή αγορά κατά τονάζ. Η παρουσία αξιόπιστων ανταγωνιστών είναι ιδιαίτερα σημαντική σε μια αγορά στην οποία ανατίθενται πολύ μεγάλα έργα, η διάρκεια των συμβάσεων είναι μεγάλη, ο αριθμός των επιλέξιμων προμηθευτών είναι ήδη περιορισμένος και οι διαδικασίες ανάθεσης των συμβάσεων είναι το μόνο μέσο στο οποίο βασίζονται οι πελάτες για να εξασφαλίσουν ευλόγως ανταγωνιστικούς όρους. Η BOC είναι ένας από τους κορυφαίους προμηθευτές κατά τονάζ σε παγκόσμια κλίμακα και στην Ευρώπη, με ισχυρή θέση σε όλους τους σχετικούς τομείς. Η BOC θεωρείται ότι διαθέτει ανταγωνιστικές τεχνολογικές διεργασίες (κρυογονική τεχνολογία διαχωρισμού του αέρα, καθώς και τεχνολογία προσρόφησης υπό κενός αέρος/προσρόφησης υπό πίεση), ενώ κατέχει ηγετική θέση σε ορισμένες τεχνολογίες (για παράδειγμα, σε ό,τι αφορά την τεχνολογία για μικρές και μεσαίες μονάδες παραγωγής οξυγόνου, δηλαδή τη γραμμή γεννητριών ICO). Δεδομένου ότι η επιτόπια προμήθεια δύναται να χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερα υψηλή ένταση κεφαλαίου, η BOC είναι ένας από τους λίγους προμηθευτές που μπορούν να χρηματοδοτούν επενδύσεις για μεγάλα έργα. Αναλυτές του κλάδου θεωρούν ότι η BOC έχει μεγάλες δυνατότητες όσον αφορά την εκτέλεση έργων κατασκευής μεγάλων επιτόπιων εγκαταστάσεων ([20]). Εν συντομία, η BOC μπορεί να θεωρηθεί ως μια από τις εταιρείες βιομηχανικών αερίων με ισχυρό ανταγωνιστικό δυναμικό. Η εξάλειψη του δυναμικού αυτού σε μια αγορά που ήδη χαρακτηρίζεται από υψηλή συγκέντρωση, θα μείωνε περαιτέρω τις δυνατότητες επιλογής των πελατών.

Η σχεδιαζόμενη πράξη θα συνδύαζε μια εδραιωμένη θέση στο Ηνωμένο Βασίλειο με μια εδραιωμένη θέση στη Γαλλία και με ισχυρές θέσεις σε άλλες καίριας σημασίες περιοχές της Ευρώπης

(67) Σύμφωνα με τα στοιχεία που υπέβαλε ο κοινοποιών, τα οποία επιβεβαιώθηκαν από τις έρευνες της Επιτροπής, η BOC προμηθεύει το […]* του κατά τονάζ διατιθέμενου οξυγόνου και το ίδιο ποσοστό του κατά τονάζ διατιθέμενου αζώτου στο Ηνωμένο Βασίλειο ([21]).

(68) Σύμφωνα με τις δικές της εκτιμήσεις, η Air Liquide προμηθεύει σήμερα το σαφώς μεγαλύτερο ποσοστό των κατά τονάζ διατιθέμενων αερίων στη Γαλλία ([…]* του οξυγόνου και […]* του αζώτου). Η θέση της στο Βέλγιο είναι εξίσου ισχυρή. Η Air Liquide κατέχει λιγότερο ισχυρή θέση, σημαντική όμως, σε άλλες χώρες και ιδίως στην Ιταλία και στην Ισπανία.

β) ***Αυξημένη ισχύς***

(69) Η Επιτροπή δέχεται ότι, εκτός από το μερίδιο αγοράς, μπορούν να χρησιμοποιηθούν και άλλες παράμετροι για να εκτιμηθεί η ισχύς στην αγορά ενός προμηθευτή κατά τονάζ. Η έρευνα έδειξε ότι η νέα οντότητα θα ήταν ο ισχυρότερος προμηθευτής και με βάση τους πρόσθετους αυτούς παράγοντες. Η ισχύς της νέας οντότητας θα προερχόταν εν μέρει από την ήδη ισχυρή θέση της Air Liquide, η οποία θα επαυξανόταν κατόπιν της συνένωσής της με την ισχύ της BOC. Η συνένωση δύο σημαντικών προμηθευτών κατά τονάζ της Ευρώπης θα επέφερε τη δημιουργία και άλλων ισχυρών θέσεων, με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί ένας προμηθευτής που θα υπερείχε έναντι κάθε άλλου ανταγωνιστή. Εάν συνεκτιμηθούν όλα αυτά τα στοιχεία, διαπιστώνεται ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα επέφερε μια νέα διάρθρωση της αγοράς, όπου ο ισχυρότερος προμηθευτής, με βάση τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς των μερών, θα ήταν ταυτόχρονα

([19]) «BOC process systems: Global situation analysis»· έγγραφο που υπεβλήθη στην ομοσπονδιακή επιτροπή εμπορίου στο πλαίσιο της κοινοποίησης HSR.

([20]) NatWest Securities, «Industrial Gases 2000», Φεβρουάριος 1997, σ. 73.

([21]) Στην Ιρλανδία δεν υπάρχει προμήθεια κατά τονάζ.

ο ισχυρότερος και με βάση άλλες παραμέτρους καίριας σημασίας για τον ανταγωνισμό. Αντιμέτωποι με τη συνολική ισχύ της νέας οντότητας, οι υπόλοιποι προμηθευτές βιομηχανικών αερίων θα βρίσκονταν σε δεινή μειονεξία όσον αφορά τον ανταγωνισμό για τις συμβάσεις προμήθειας κατά τονάζ.

Οι Air Liquide/BOC θα είχαν εδραιωμένη υποδομή σε ολόκληρο τον ΕΟΧ

(70) Στις εγχώριες αγορές τους (Γαλλία και Ηνωμένο Βασίλειο/Ιρλανδία αντίστοιχα), η Air Liquide και η BOC διαθέτουν εγκαταστάσεις παραγωγής βιομηχανικών αερίων και εκτεταμένες υποδομές διανομής των εν λόγω αερίων χύδην και σε κυλίνδρους (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 165 και 177). Τα δίκτυα αυτά παρέχουν και στις δύο εταιρείες υπερέχουσα παραγωγική ικανότητα και προνομιακή πρόσβαση στους πελάτες που προμηθεύονται βιομηχανικά αέρια χύδην και σε κυλίνδρους. Η σχεδιαζόμενη πράξη θα είχε ως αποτέλεσμα τη συνένωση των δικτύων αυτών.

(71) Η Air Liquide έχει επίσης εδραιωμένη υποδομή παραγωγής και διανομής σε ορισμένες άλλες ευρωπαϊκές χώρες (χώρες Μπενελούξ, Δανία, Γερμανία, Ελλάδα, Ιταλία, Πορτογαλία, Ισπανία και Σουηδία). Η πανευρωπαϊκή αυτή υποδομή περιλαμβάνει αυτόνομες μονάδες παραγωγής (μονάδες υγροποιημένων αερίων), μονάδες αποκλειστικής χρήσης (μονάδες που εξυπηρετούν αποκλειστικά έναν ή περισσότερους πελάτες) με πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα για τις αγορές διάθεσης αερίων χύδην ή σε κυλίνδρους, μικρές επιτόπιες μονάδες παραγωγής και εγκαταστάσεις πλήρωσης κυλίνδρων. Στον πίνακα 4 παρουσιάζεται το ευρωπαϊκό δίκτυο παραγωγής και διανομής της Air Liquide σε χώρες εκτός της Γαλλίας ([22]). Σε όλες τις χώρες που περιλαμβάνονται στον πίνακα 4 η Air Liquide έχει δημιουργήσει εγκαταστάσεις πλήρωσης κυλίνδρων ανάλογες με το μέγεθος της οικείας αγοράς (με μόνη εξαίρεση τη Φινλανδία όπου υπάρχουν μόνο μονάδες αποκλειστικής χρήσης). Στις περισσότερες χώρες, το δίκτυο πλήρωσης κυλίνδρων καλύπτει όλο το φάσμα των αερίων, συμπεριλαμβανομένων ορισμένων εγκαταστάσεων με ικανότητα πλήρωσης κυλίνδρων με ορισμένα αέρια υψηλής αξίας με μεγαλύτερη ακτίνα μεταφοράς (αργό, μείγματα αργού και άλλα αέρια, συμπεριλαμβανομένων των ειδικών αερίων).

(72) Οι τοπικές υποδομές παραγωγής και διανομής παρέχουν πράγματι ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Η τοπική ικανότητα παραγωγής υγροποιημένων αερίων διευκολύνει τη σε εφεδρική βάση παροχή αερίων σε μικρομεσαίες εγκαταστάσεις παραγωγής αερίων κατά τονάζ. Όταν η εφεδρική αυτή παροχή αερίων μπορεί να εξασφαλιστεί μέσω δέσμιας παραγωγής, ο προμηθευτής δεν χρειάζεται να συνάψει συμφωνίες για την αγορά υγροποιημένων αερίων από το εμπόριο ή να εξασφαλίσει, σε αντίθετη περίπτωση, την καταβολή ποινικών ρητρών στον πελάτη. Οι εναλλακτικές αυτές λύσεις συνεπάγονται επιπρόσθετα έξοδα, γεγονός που δημιουργεί ανταγωνιστικό μειονέκτημα στον προμηθευτή κατά τονάζ. Μια τοπική υποδομή διανομής επιτρέπει στον προμηθευτή κατά τονάζ να δημιουργήσει μια επιτόπια μονάδα αποκλειστικής χρήσης που απαιτείται για τη σύμβαση προμήθειας κατά τονάζ, της οποίας η παραγωγική ικανότητα υπερβαίνει τη ζήτηση του πελάτη κατά τονάζ. Η επιπλέον παραγωγή (λεγόμενη παραγωγή «piggy back») υγροποιείται στη συνέχεια και πωλείται στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην ή σε κυλίνδρους. Το πλεονεκτικό κόστος της προμήθειας κατά τονάζ απορρέει από τις οικονομίες κλίμακας στην επένδυση (καθώς και από τα πρόσθετα έσοδα από τις πωλήσεις αερίων χύδην και σε κυλίνδρους). Τα πλεονεκτήματα αυτά ως προς το κόστος μπορούν να επιτευχθούν μόνον όταν εξασφαλίζεται μια «δίοδος προς την αγορά» μέσω του δικτύου διανομής της εταιρείας. Τέλος, οι τοπικές υποδομές διευκολύνουν τη συντήρηση και στήριξη των επιτόπιων μονάδων, καθώς και άλλες πλευρές της εξυπηρέτησης των πελατών.

(73) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων ο κοινοποιών αμφισβητεί τη σημασία των τοπικών υποδομών παραγωγής και διανομής για τις πωλήσεις υγροποιημένων αερίων προερχόμενων από την εφεδρική και την πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα. Ωστόσο, κατά την έναρξη της διαδικασίας, ο κοινοποιών υπογράμμισε τη σημασία των τοπικών υποδομών για τη δημιουργία μιας επιχείρησης κατά τονάζ, διότι παρέχουν τη δυνατότητα εφεδρικής παραγωγής υγροποιημένων αερίων και παραγωγής «piggy back». Σε μελέτη που υπεβλήθη σε μεταγενέστερο στάδιο της διαδικασίας, ο κοινοποιών ανέφερε ότι οι παραδόσεις υγροποιημένων αερίων προερχόμενων από την εφεδρική παραγωγή ήταν σημαντικές μόνο για τους πελάτες των οποίων οι ανάγκες κυμαίνονταν μεταξύ 200 και 500 τόνων ημερησίως ή λιγότερο. Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων φαίνεται ότι αφήνει να εννοηθεί πως ακόμη και για τους πελάτες που χρειάζονται ποσότητες μεγαλύτερες των 200 τόνων ημερησίως, οι παραδόσεις αερίων χύδην προερχόμενων από την εφεδρική παραγωγή δεν είναι ενδεχομένως οι ενδεικνυόμενες. Η Επιτροπή εκτιμά ότι ισχυρισμός αυτός δεν είναι αξιόπιστος.

(74) Η Επιτροπή υποστηρίζει ότι ένα πυκνό δίκτυο εγκαταστάσεων παραγωγής υγροποιημένων αερίων παρέχει το πλεονέκτημα ότι εξασφαλίζει εφεδρική παραγωγική ικανότητα για τις επιτόπιες μονάδες. Όταν οι μονάδες παραγωγής υγροποιημένων αερίων βρίσκονται κοντά σε επιτόπιες μονάδες απαιτούνται λιγότερα βυτιοφόρα για την προμήθεια μιας συγκεκριμένης ποσότητας υγροποιημένων αερίων. Κατ' αυτόν τον τρόπο η επείγουσα εφεδρική παραγωγή γίνεται ευκολότερη, ακόμη και για μεγαλύτερες ποσότητες, και λιγότερο δαπανηρή. Σε κάθε περίπτωση ο κοινοποιών επιβεβαίωσε στην κοινοποίησή του ότι οι υποδομές εφεδρικής παραγωγής και εξυπηρέτησης είναι σημαντικές για τις μικρότερες επιτόπιες εγκαταστάσεις. Η προμήθεια μέσω των εγκαταστάσεων αυτών είναι ιδιαίτερα κερδοφόρος και ταχέως αναπτυσσόμενη.

(75) Είναι γενικώς δεκτό ότι η εφεδρική παραγωγή μπορεί επίσης να εξασφαλιστεί μέσω της συμπαραγωγής υγροποιημένων αερίων στην επιτόπια μονάδα και της αποθήκευσής τους σε δεξαμενή, μέθοδος η οποία είναι ανοιχτή σε κάθε ανταγωνιστή. Ωστόσο, στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων ο κοινοποιών παρουσίασε έναν εναλλακτικό τρόπο εξασφάλισης της εφεδρικής παραγωγής, ο οποίος ευνοεί τους προμηθευτές με σημαντική παρουσία στην αγορά. Όταν αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα ή όταν ανακαινίζονται παλαιές μονάδες, είναι δυνατό να διατηρηθούν οι παλαιές μονάδες ή ορισμένα τμήματά τους για να εξασφαλιστεί εφεδρική παραγωγική ικανότητα. Αυτή η μέθοδος εξασφάλισης εφεδρικής παραγωγής είναι κατάλληλη για μεγαλύτερες

([22]) Μόνο στις χώρες όπου οι χύδην προμήθειες μπορούν να γίνουν από τις γαλλικές παραγωγικές εγκαταστάσεις (Βέλγιο, Κάτω Χώρες, Λουξεμβούργο και, σε μικρότερο βαθμό, Γερμανία) έχουν συγκροτηθεί μικρότερες παραγωγικές μονάδες.

ποσότητες. Για παράδειγμα, η μονάδα κατά τονάζ της Air Liquide με παραγωγική ικανότητα […]* τόνους ημερησίως στην Αμβέρσα υποστηρίζεται από μια παλαιά μονάδα με παραγωγική ικανότητα […]* τόνους ημερησίως, η οποία διατηρείται ως εφεδρεία. Αυτή η μέθοδος εξασφάλισης εφεδρικής παραγωγής ευνοεί τους ισχυρούς εδραιωμένους προμηθευτές, όπως η νέα οντότητα, που διαθέτουν ήδη μεγάλο αριθμό μονάδων κατά τονάζ.

(76) Σύμφωνα με τον κοινοποιούντα, η Επιτροπή υπερεκτιμά επίσης τη σημασία της ταυτόχρονης («piggy back») παραγωγής υγροποιημένων αερίων που πωλούνται στην αγορά χύδην διάθεσης αερίων. Ειδικότερα, ο κοινοποιών ανέφερε ότι ο αριθμός των συμβάσεών του προμήθειας κατά τονάζ που περιλαμβάνουν ταυτόχρονη παραγωγή έχει μειωθεί. Η εξέλιξη αυτή μπορεί να οφείλεται στην υψηλή ικανότητα παραγωγής αερίων χύδην της Air Liquide σε μια εκτεταμένη υποδομή παραγωγής. Οι ανταγωνιστές (AGA, Linde, Praxair) αποδίδουν μεγαλύτερη σημασία στην ταυτόχρονη παραγωγή στις εγκαταστάσεις παραγωγής κατά τονάζ από ό,τι ο κοινοποιών. Μολονότι συνάγεται ότι με βάση τους σημερινούς όρους της αγοράς η σημασία της ταυτόχρονης παραγωγής υγροποιημένων αερίων μειώνεται ενδεχομένως, η συμπαραγωγή αερίων κατά τονάζ και υγροποιημένων αερίων εξακολουθεί να παρέχει σημαντικά οφέλη ως προς το κόστος. Σύμφωνα με τον κοινοποιούντα, το κόστος μιας μονάδας που παράγει ταυτόχρονα αέρια κατά τονάζ και υγροποιημένα αέρια είναι χαμηλότερο κατά […]* από ό,τι ο συνδυασμός μιας αυτόνομης μονάδας κατά τονάζ και μιας αυτόνομης μονάδας υγροποίησης.

(77) Μέσω της δημιουργίας ενός ενιαίου προμηθευτή με υπερέχουσα υποδομή παραγωγής και διανομής, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα παρείχε στις Air Liquide/BOC ένα διαρθρωτικό πλεονέκτημα όσον αφορά τον ανταγωνισμό για τις συμβάσεις προμήθειας κατά τονάζ. Βάσει των στοιχείων που υπέβαλαν άλλοι ανταγωνιστές, διαπιστώνεται ότι καμία από τις υποδομές παραγωγής και διανομής τους δεν θα είχε την ίδια γεωγραφική κάλυψη. Συνεπώς, κανένας από τους ανταγωνιστές των Air Liquide/BOC δεν θα είχε το ίδιο πλεονέκτημα.

Η νέα οντότητα θα μπορούσε να αξιοποιήσει τη θέση της κορυφαίας ευρωπαϊκής επιχείρησης εκμετάλλευσης αγωγών

(78) Οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων εφαρμόζουν, σε διαφορετικό βαθμό, τη στρατηγική της σύνδεσης των δικών τους παραγωγικών εγκαταστάσεων με τις εγκαταστάσεις των πελατών τους, μέσω αγωγών. Η προσέγγιση αυτή χρησιμοποιείται ιδιαίτερα σε περιοχές όπου βρίσκονται συγκεντρωμένοι πολλοί χρήστες μεγάλων ποσοτήτων βιομηχανικών αερίων, όπως χαλυβουργεία, χημικές εταιρείες, χαρτοποιεία, υαλουργεία κ.λπ. (λεγόμενες «βιομηχανικές λεκάνες»). Μπορούν να διαχωριστούν δύο είδη αγωγών, οι «αγωγοί τοπικής διανομής» και οι «αγωγοί διασύνδεσης». Οι αγωγοί τοπικής διανομής είναι το βασικό στοιχείο του δικτύου. Συνδέουν την (τις) μονάδα(-ες) διαχωρισμού του αέρα μιας εταιρείας βιομηχανικών αερίων με τις εγκαταστάσεις των χρηστών των αερίων (πελατών) σε μια «βιομηχανική λεκάνη». Οι εν λόγω αγωγοί τοπικής διανομής συνήθως έχουν υψηλή παροχή, η οποία μπορεί να ικανοποιήσει τη ζήτηση πολλών πελατών ([23]). Το συνολικό τους μήκος περιορίζεται από την έκταση της οικείας βιομηχανικής περιοχής. Οι αγωγοί διασύνδεσης αποτελούν δευτερεύον στοιχείο του δικτύου. Οι αγωγοί αυτοί συνδέουν τα τοπικά δίκτυα αγωγών των διαφόρων βιομηχανικών περιοχών, καλύπτοντας μερικές φορές μεγάλες αποστάσεις, έτσι ώστε να δημιουργείται ένα μεγαλύτερο περιφερειακό δίκτυο. Οι αγωγοί διασύνδεσης μερικές φορές (όχι όμως πάντα) έχουν μικρότερη παροχή από τους αγωγούς τοπικής διανομής ([24]).

(79) Τα ευρωπαϊκά δίκτυα αγωγών των μεγαλύτερων εταιρειών βιομηχανικών αερίων συνοψίζονται στον πίνακα 5:

Πίνακας 5

Αγωγοί (χλμ.)

		Air Liquide	BOC	Σύνολο	AGA	Air Products	Linde	Messer	Praxair
Αγωγοί τοπικής διανομής	Οξυγόνο	[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50
	Άζωτο	[…]*	[…]*	[…]*					
Αγωγοί διασύνδεσης	Οξυγόνο	[…]*							
	Άζωτο	[…]*							
Σύνολο		[…]*	[…]*	[…]*	0	< 200	< 200	< 550	< 50

([23]) Ορισμένοι αγωγοί τοπικής διανομής της Air Liquide έχουν παροχή έως και […]* τόνων οξυγόνου ημερησίως και αζώτου έως […]* τόνων ημερησίως. Λίγοι είναι οι αγωγοί με παροχή μικρότερη των […]* τόνων ημερησίως.

([24]) Στο μεγάλο δίκτυο αγωγών της Air Liquide στη Βόρεια Γαλλία και το Βέλγιο, η παροχή των αγωγών διασύνδεσης κυμαίνεται μεταξύ […]* και […]* τόνων ημερησίως όσον αφορά το οξυγόνο, ενώ η παροχή των αγωγών αζώτου περιορίζεται στους […]* τόνους ημερησίως.

(80) Στην ηπειρωτική Ευρώπη η Air Liquide ελέγχει ένα εκτεταμένο δίκτυο αγωγών τοπικής διανομής σε σημαντικές «βιομηχανικές λεκάνες»: στην περιοχή της Αμβέρσας, στην περιοχή της Λιέγης, στην περιοχή Mons-Charleroi (όλες στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες), στην περιοχή της Δουνκέρκης, στην περιοχή Fos-sur-Mer, στην περιοχή του Metz, στην περιοχή της Χάβρης (όλες στη Γαλλία), στην περιοχή του Limito και της Πάδουας (όλες στην Ιταλία). Καμία άλλη εταιρεία βιομηχανικών αερίων δεν έχει πρόσβαση σε αγωγούς σε περισσότερες από μία ή δύο κλειστές περιοχές (Air Products — Gent/Terneuzen· Messer — Ruhrgebiet· Linde — Leuna/Buna και Ruhrgebiet· Praxair — Ισπανία). Τα δίκτυα ορισμένων ανταγωνιστών είναι αμελητέα σε σύγκριση με τα δίκτυα της Air Liquide. Επιπλέον, η Air Liquide είναι η μοναδική εταιρεία που ελέγχει ένα εκτεταμένο δίκτυο αγωγών διασύνδεσης (Βόρεια Γαλλία/Βέλγιο). Στο Ηνωμένο Βασίλειο η BOC ελέγχει δίκτυα αγωγών σε σημαντικές βιομηχανικές περιοχές (Sheffield, Scunthorpe, Teeside, Grangemouth, Margham και Southampton). Κανένας ανταγωνιστής δεν έχει πρόσβαση σε δίκτυα αγωγών παρόμοια με τα δίκτυα της Air Liquide.

(81) Ο έλεγχος ενός δικτύου αγωγών παρέχει στον ιδιοκτήτη του διαρθρωτικά πλεονεκτήματα που δεν τα έχουν οι ανταγωνιστές τους. Πρώτον, με την κατασκευή μεγαλύτερων μονάδων διαχωρισμού του αέρα οι οποίες τροφοδοτούν ένα περιφερειακό δίκτυο αγωγών μπορούν να επιτευχθούν μεγαλύτερες οικονομίες κλίμακας από ό,τι με την κατασκευή μεμονωμένων μονάδων για κάθε πελάτη. Πράγματι, η Air Liquide και η BOC μπορούν να τροφοδοτούν τα δίκτυα αγωγών τους από πολύ μεγάλες μονάδες διαχωρισμού του αέρα (ΜΔΑ) με παροχή οξυγόνου που υπερβαίνει μερικές φορές τους […]* τόνους ημερησίως, ενώ στην περίπτωση της Air Liquide η παροχή μπορεί να φθάσει έως και τους […]* τόνους ημερησίως. Συνεπώς, υπάρχει μεγαλύτερη απόδοση του κεφαλαίου και μικρότερο κόστος παραγωγής και λειτουργίας. Δεύτερον, η δυνατότητα κατασκευής μεγαλύτερων μονάδων επιτρέπει την ανάπτυξη υψηλής παραγωγικής ικανότητας σε μια δεδομένη περιοχή. Τούτο βελτιώνει τη βάση κόστους για την παραγωγή των διατιθέμενων χύδην (υγροποιημένων) αερίων, τα οποία αποτελούν μια επιπλέον πηγή εσόδων. Τρίτον, η πρόσθετη επένδυση κεφαλαίου για τη σύνδεση ενός νέου πελάτη με τον υφιστάμενο αγωγό είναι περιορισμένη σε σύγκριση με την κατασκευή μιας μονάδας αποκλειστικής χρήσης στις εγκαταστάσεις του πελάτη (αυτή είναι η μόνη δυνατότητα που έχουν οι ανταγωνιστές). Η κάλυψη με αγωγούς μιας βιομηχανικής περιοχής όπου υπάρχουν πολλοί χρήστες αερίων αποτελεί συνεπώς σημαντικό πλεονέκτημα όσον αφορά τον ανταγωνισμό για την προσέλκυση δυνητικών πελατών. Τέταρτον, ο έλεγχος των αγωγών διασύνδεσης παρέχει τη δυνατότητα μερικής εξασφάλισης εφεδρικής παραγωγής σε περίπτωση βλάβης σε μια μονάδα, ακόμη και εάν η παροχή των αγωγών διασύνδεσης δεν επαρκεί για να καλυφθούν πλήρως οι ανάγκες μιας τοπικής ομάδας πελατών. Έχοντας υπόψη το κόστος της εφεδρικής παραγωγής υγροποιημένων αερίων, το πλεονέκτημα αυτό μπορεί να είναι σημαντικό. Οι αγωγοί διασύνδεσης επιτρέπουν επίσης την εξισορρόπηση της παραγωγής των διαφόρων μονάδων που τροφοδοτούν ένα σύστημα αγωγών, με αποτέλεσμα να διευκολύνεται η ομοιόμορφη χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας.

(82) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων ο κοινοποιών αναφέρει ότι η Επιτροπή δεν έχει κατανοήσει ορθά το ρόλο των αγωγών στην αγορά κατά τονάζ. Ο κοινοποιών αναφέρει ότι στις κατά τονάζ δραστηριότητες ο παράγοντας που έχει αποφασιστική σημασία είναι η παραγωγική ικανότητα και όχι το μήκος των αγωγών. Ωστόσο, όπως αναφέρεται στην αιτιολογική σκέψη 81, η αυξημένη ισχύς μιας επιχείρησης που διαθέτει δίκτυο αγωγών προκύπτει ακριβώς από το γεγονός ότι μπορεί να αναπτύξει μεγαλύτερη παραγωγική ικανότητα χάρη στο δίκτυο αυτό. Η θέση της Air Liquide στο βιομηχανικό τρίγωνο Ρότερνταμ-Μονς/Σαρλερουά-Λιέγη αποδεικνύει αυτό το πλεονέκτημα. Οι μονάδες διαχωρισμού του αέρα της Air Liquide, οι οποίες συνδέονται μεταξύ τους μέσω του περιφερειακού συστήματος αγωγών καλύπτουν το […]* της παραγωγικής ικανότητας ολόκληρου του κλάδου στην εν λόγω περιοχή (το ποσοστό αυτό αυξάνεται σε […]* εάν προστεθεί η μονάδα διαχωρισμού του αέρα της Air Liquide στη Δουνκέρκη, η οποία επίσης συνδέεται με το σύστημα αγωγών). Η παραγωγική ικανότητα της Air Liquide είναι μεγαλύτερη από την παραγωγική ικανότητα όλων των άλλων ανταγωνιστών της μαζί, μολονότι η Air Products, η Praxair και η Linde έχουν πραγματοποιήσει μεγάλες επενδύσεις στην περιοχή αυτή. Ο κοινοποιών υποστηρίζει επίσης ότι οι αγωγοί βιομηχανικών αερίων δεν είναι αγωγοί διανομής. Ωστόσο, οι αγωγοί τοπικής διανομής, οι οποίοι αποτελούν τον κορμό του δικτύου αγωγών, χρησιμοποιούνται ακριβώς για τη διανομή βιομηχανικών αερίων στους πελάτες.

(83) Η εσωτερική ανάλυση της BOC έρχεται επίσης σε αντίφαση με τις δηλώσεις του κοινοποιούντος. Ένα έγγραφο της BOC όπου εξετάζεται η θέση της BOC Process Systems στην αγορά επιτόπιων μονάδων χαρακτηρίζει την Air Liquide ως τη μοναδική εταιρεία βιομηχανικών αερίων που διαθέτει «πολύ μεγάλη ισχύ όσον αφορά το δίκτυο αγωγών» ([25]). Το έγγραφο αναφέρει επίσης ότι οι επιχειρήσεις που διαθέτουν δίκτυο αγωγών «επιδιώκουν να κλείνουν δουλειές μέσω δικτύων αγωγών» και ότι «τα δίκτυα αγωγών παραμένουν σημαντικές πηγές κερδοφορίας».

(84) Η σύνδεση με ένα δίκτυο αγωγών παρέχει δυνητικά πλεονεκτήματα για τον πελάτη, όπως το ότι του επιτρέπει να ανταποκρίνεται στις περιόδους αιχμής της ζήτησης και να έχει ευκολότερη υποστήριξη με εφεδρική παραγωγή. Υπό ανταγωνιστικούς όρους, το χαμηλότερο κόστος λειτουργίας των αγωγών, θεωρητικά, μπορεί να μετακυληθεί στους πελάτες, γεγονός που οδηγεί σε χαμηλότερες τιμές. Ωστόσο, η άσκηση ισχυρού και αποκλειστικού ελέγχου σε ένα δίκτυο αγωγών εμπεριέχει τον κίνδυνο μακροπρόθεσμα να δημιουργηθούν οι συνθήκες που θα επιτρέπουν στους ανταγωνιστές να μην ανταγωνίζονται πλέον για την απόκτηση πελατών, και πράγματι αυτό θα πράττουν. Τούτο εν τέλει θα αποβεί εις βάρος των πελατών, καθότι ο εδραιωμένος προμηθευτής αερίων μέσω αγωγών δεν θα αναγκάζεται πλέον από τον ανταγωνισμό να μετακυλήσει το χαμηλότερο κόστος στους πελάτες.

(85) Πρώτον, τα ισχυρά διαρθρωτικά πλεονεκτήματα που απορρέουν από το γεγονός ότι η Air Liquide και η BOC ελέγχουν ένα μεγάλο δίκτυο αγωγών θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν ως μέσο κατίσχυσης έναντι των ανταγωνιστών, κατά το μέτρο που οι τελευταίοι θα μπορούσαν να αποκλειστούν από την ανάληψη συμβάσεων προμήθειας κατά τονάζ στις οικείες περιοχές. Οποιοσδήποτε ανταγωνιστής χωρίς

([25]) «BOC process systems: Global situation analysis»· έγγραφο που υπεβλήθη στην ομοσπονδιακή επιτροπή εμπορίου στο πλαίσιο της κοινοποίησης HSR.

πρόσβαση στο δίκτυο αγωγών θα έπρεπε να προσφέρει στον πελάτη μια νέα επιτόπια μονάδα αποκλειστικής χρήσης. Λόγω της πολύ χαμηλότερης επένδυσης και του αντίστοιχα χαμηλότερου κόστους για τη σύνδεση με το δίκτυο αγωγών, ο εδραιωμένος προμηθευτής του δικτύου αγωγών μπορεί να αντιπροτείνει οικονομικότερους όρους από οποιαδήποτε παρόμοια προσφορά. Ο εδραιωμένος προμηθευτής έχει συμφέρον να το πράξει για να εμποδίσει κάθε άλλον προμηθευτή να αποκτήσει πρόσβαση στην ελεγχόμενη περιοχή. Επιπλέον, δημιουργούνται οι συνθήκες που επιτρέπουν στον προμηθευτή αερίων μέσω αγωγών να μην μετακυλίει στους πελάτες τα κέρδη αποτελεσματικότητας, καθότι δεν αναγκάζεται προς τούτο από τον ανταγωνισμό. Ο μόνος περιορισμός που του επιβάλλεται προέρχεται από τις πολύ δαπανηρότερες προσφορές επιτόπιων μονάδων. Συνεπώς, η εξοικονόμηση κόστους μετακυλίεται μόνο κατά το μέτρο που είναι απαραίτητο για να αντιμετωπίζονται οι προσφορές αυτές.

(86) Δεύτερον, από τη στιγμή που οι πελάτες αποφασίζουν υπέρ μιας σύμβασης σύνδεσης με δίκτυο αγωγών, κινδυνεύουν να βρεθούν «εγκλωβισμένοι». Η ισχυρή θέση του εδραιωμένου προμηθευτή αερίων μέσω δικτύου αγωγών περιορίζει κατά πολύ τις δυνατότητες επιλογής των πελατών που επιθυμούν να παρατείνουν μια σύμβαση ή να επεκτείνουν την παραγωγική τους ικανότητα. Ενώ κατ' αρχήν οι πελάτες θα μπορούσαν να ζητήσουν προσφορές και από άλλους προμηθευτές, οι πελάτες που εξυπηρετούνται μέσω αγωγών ανέφεραν ότι στην πραγματικότητα έχουν περιορισμένες δυνατότητες επιλογής. Σε περιπτώσεις ανανέωσης των συμβάσεων για βραχύ χρονικό διάστημα και μικρής αύξησης της παραγωγικής ικανότητας, οι εναλλακτικοί προμηθευτές μπορεί να θεωρήσουν ότι οι δυνατότητες επιτυχίας τους είναι εξαιρετικά περιορισμένες ώστε να εγγυηθούν μια προσφορά. Συνεπώς, συχνά η μοναδική επιλογή του πελάτη είναι να βασιστεί στον υπάρχοντα προμηθευτή. Η διαπραγματευτική θέση του πελάτη αποδυναμώνεται περαιτέρω από το γεγονός ότι χάνεται η διαφάνεια του κόστους. Ένας μεμονωμένος πελάτης δεν είναι πλέον σε θέση να παρακολουθεί μια επιτόπια μονάδα αποκλειστικής χρήσης, διότι εφοδιάζεται μέσω ενός περίπλοκου συστήματος από κοινού με άλλες εταιρείες. ([26]).

(87) Η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η εκτεταμένη κάλυψη του δικτύου αγωγών της Air Liquide θα αποτελούσε ένα στοιχείο ισχύος στην αγορά, στο οποίο θα μπορούσε να βασίζεται η νέα οντότητα. Από την άποψη αυτή, η νέα οντότητα θα υπερείχε από τους ανταγωνιστές της, έχοντας τον αποκλειστικό έλεγχο ενός δικτύου διανομής μέσω αγωγών μεγαλύτερο κατά […]* φορές από το σύνολο των δικτύων όλων των άλλων ανταγωνιστών της μαζί. Θα κατείχε τη θέση αυτή κυρίως χάρη στο υφιστάμενο δίκτυο αγωγών της Air Liquide, μολονότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα προσέθετε δίκτυα αγωγών σε βιομηχανικές περιοχές του Ηνωμένου Βασιλείου. Το διαρθρωτικό πλεονέκτημα που θα είχαν οι Air Liquide/BOC στις περιοχές που καλύπτονται από τους αγωγούς τους, θα τους επέτρεπε να εστιάσουν την προσοχή τους σε άλλες περιοχές. Κανένας άλλος ανταγωνιστής δεν θα μπορούσε να ανταγωνιστεί με παρόμοιο τρόπο.

Η νέα οντότητα θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει ως παράγοντα για την εξασφάλιση πελατών τη δεσπόζουσα θέση της στις αγορές των χύδην διατιθέμενων αερίων της Γαλλίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας

(88) Για την περιγραφή της δεσπόζουσας θέσης της Air Liquide και της BOC στις αγορές των χύδην και σε κυλίνδρους διατιθέμενων αερίων στη Γαλλία και στο Ηνωμένο Βασίλειο/στην Ιρλανδία, ο αναγνώστης παραπέμπεται στις αιτιολογικές σκέψεις 152-183. Στις αιτιολογικές σκέψεις 89-91 περιγράφεται ο τρόπος με τον οποίο θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί η δεσπόζουσα αυτή θέση ως πλεονέκτημα στον ανταγωνισμό για την απόκτηση πελατών στην αγορά κατά τονάζ.

(89) Ένας προμηθευτής βιομηχανικών αερίων που έχει μια εδραιωμένη σχέση προμήθειας χύδην με έναν πελάτη κατά κανόνα είναι σε θέση να αξιολογήσει καλύτερα από κάθε άλλον τις απαιτήσεις του πελάτη. Στο όριο μεταξύ της αγοράς κατά τονάζ και της αγοράς χύδην προμήθειας, η ζήτηση μπορεί να ικανοποιηθεί τόσο μέσω επιτόπιων μονάδων, όσο και μέσω της προμήθειας υγροποιημένων αερίων. Τα μέρη ολοένα και περισσότερο προμηθεύουν τους πελάτες που χρειάζονται 20-100 τόνους ημερησίως μέσω μικρών επιτόπιων μονάδων (όσον αφορά το άζωτο, η Air Liquide έχει […]* σχεδόν συμβάσεις αυτού του είδους στη Γαλλία και η BOC περισσότερες από […]* στο Ηνωμένο Βασίλειο· όσον αφορά το οξυγόνο, μονάδες με τεχνολογία PSA, VPSA, ακόμη και κρυογονικές μονάδες μπορούν να κατασκευαστούν για ποσότητες έως και 100 περίπου τόνων ημερησίως). Στις περιπτώσεις αυτές ή σε περιπτώσεις αύξησης των αναγκών του πελάτη, ο ήδη υφιστάμενος προμηθευτής μπορεί να χρησιμοποιήσει την υπάρχουσα σύμβαση χύδην προμήθειας ως πλεονέκτημα για τη σύναψη σύμβασης κατά τονάζ. Όταν προβλέπεται ότι στο τέλος της τρέχουσας σύμβασης χύδην προμήθειας η ζήτηση του πελάτη θα δικαιολογεί την προμήθεια κατά τονάζ, ο υφιστάμενος προμηθευτής είναι σχεδόν πάντα ο πρώτος που είναι σε θέση να προτείνει τη λύση κατά τονάζ, διότι γνωρίζει τις ανάγκες του πελάτη. Κατά τη διαμόρφωση της προσφοράς του και τις σχετικές διαπραγματεύσεις μπορεί να εκμεταλλευθεί την εδραιωμένη σχέση του με τον πελάτη. Εάν οι ανάγκες του πελάτη αυξηθούν και ικανοποιούνται καλύτερα από την προμήθεια κατά τονάζ κατά τη διάρκεια μιας σύμβασης χύδην προμήθειας, ο υφιστάμενος προμηθευτής είναι εξ ορισμού ο μοναδικός προμηθευτής που μπορεί να αναλάβει την προμήθεια κατά τονάζ.

(90) Η δυνατότητα στροφής ορισμένων πελατών από τη χύδην προμήθεια στην προμήθεια κατά τονάζ παρέχει στον υφιστάμενο προμηθευτή μια ευελιξία υποδομών που αποτελεί ένα συνολικό πλεονέκτημα για το κόστος. Για παράδειγμα, όταν ο εδραιωμένος προμηθευτής αποκτά έναν νέο πελάτη κατά τονάζ, έχει τη δυνατότητα να κατασκευάσει μια μεγαλύτερη επιτόπια μονάδα ώστε να κερδίσει επιπρόσθετη παραγωγική ικανότητα για την αγορά των χύδην πωλούμενων αερίων. Συνδέοντας ένα νέο πελάτη σε ένα δίκτυο αγωγών, ο εδραιωμένος προμηθευτής μπορεί να βελτιώσει το βαθμό χρησιμοποίησης του δικτύου. Από την άλλη πλευρά, εάν ο εδραιωμένος προμηθευτής έχει περιορισμένη ικανότητα παρα-

([26]) Στοιχεία που συγκεντρώθηκαν παρεμπιπτόντως κατά τη διάρκεια της έρευνας δείχνουν πώς μπορεί να επιδεινωθεί η θέση ενός πελάτη που εξυπηρετείται μέσω αγωγών. Για παράδειγμα, σε μια σύμβαση προμήθειας μέσω αγωγών που εξετάστηκε διαπιστώθηκε ότι κατά τις παρατάσεις της ισχύος της μακροπρόθεσμης συμβατικής σχέσης προστέθηκαν διάφορες περιοριστικές του ανταγωνισμού ρήτρες, όπως η ρήτρα αποκλειστικότητας, η ισχύς της σύμβασης για διάστημα μεγαλύτερο των 15 ετών και η λεγόμενη «εγγλέζικη ρήτρα» (υποχρέωση του πελάτη να υποβάλλει στον εδραιωμένο προμηθευτή τις προσφορές των ανταγωνιστών).

γωγής υγροποιημένων αερίων σε μια δεδομένη περιοχή, για παράδειγμα σε μια αναπτυσσόμενη αγορά, η στροφή ενός πελάτη από τη χύδην προμήθεια στην προμήθεια κατά τονάζ βελτιώνει την κατάσταση.

(91) Θεωρητικά μπορεί να υποστηριχθεί ότι και οι άλλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων έχουν επίσης τη δυνατότητα να βασιστούν στις υφιστάμενες συμβάσεις τους χύδην προμήθειας για να αποκτήσουν παραγγελίες στον τομέα κατά τονάζ. Ωστόσο, δεδομένης της πολύ ισχυρής (δεσπόζουσας) θέσης τους στον τομέα της χύδην προμήθειας στις εγχώριες αγορές τους, η Air Liquide και η BOC βρίσκονται σε ευνοϊκή θέση για να χρησιμοποιήσουν τις σχέσεις τους με τους πελάτες που προμηθεύονται χύδην αέρια ως πλεονέκτημα για τη σύναψη συμβάσεων κατά τονάζ. Σε μια πιο ισορροπημένη αγορά, πολλοί πελάτες, ιδιαίτερα δε οι μεγάλες εταιρείες, είναι δυνατό να προμηθεύονται αέρια χύδην από περισσότερους του ενός προμηθευτές ή να αλλάζουν συχνότερα τους προμηθευτές αυτούς. Μια εταιρεία που δεσπόζει σε μια εθνική αγορά χύδην προμήθειας αποτελεί πιθανώς τη μοναδική επιλογή πολλών πελατών. Συνδυάζοντας ισχυρές θέσεις σε αρκετές σημαντικές αγορές χύδην διατιθέμενων αερίων, η κοινοποιηθείσα πράξη θα συνδύαζε τα πλεονεκτήματα που απολαμβάνουν η Air Liquide και η BOC λόγω της δεσπόζουσας θέσης τους.

Η σχεδιαζόμενη πράξη θα συνένωνε δύο ανταγωνιστές με ηγετική θέση όσον αφορά την τεχνολογία και τη δυνατότητα εκτέλεσης έργων

(92) Είναι γενικώς δεκτό στον εν λόγω οικονομικό τομέα ότι η τεχνολογία αποτελεί σημαντικό παράγοντα, ο οποίος επιτρέπει σε έναν προμηθευτή να διαφοροποιηθεί από τους ανταγωνιστές του. Στον τομέα κατά τονάζ, η τεχνολογία παραγωγής (τεχνολογικές διεργασίες) αποτελεί καίριας σημασίας παράμετρο του ανταγωνισμού. Η προμήθεια βιομηχανικών αερίων με τη χρησιμοποίηση μεγάλων επιτόπιων εγκαταστάσεων χαρακτηρίζεται από υψηλή ένταση κεφαλαίου και οι προηγμένες τεχνολογικές διεργασίες μπορούν να προσφέρουν σε έναν προμηθευτή ένα πλεονέκτημα ως προς το κόστος, για παράδειγμα σε ό,τι αφορά την κατανάλωση ενέργειας, τις μειωμένες εκπομπές και τις κεφαλαιουχικές δαπάνες. Ο κοινοποιών επιβεβαίωσε τη σημασία των τεχνολογικών διεργασιών στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων.

(93) Οι μεγάλες δυνατότητες Ε & Α της Air Liquide και της BOC καταδεικνύονται από τις δαπάνες και τις εγκαταστάσεις Ε & Α που διαθέτουν. Το 1998 η Air Liquide διέθεσε […]* εκατομμύρια ευρώ συνολικά για την Ε & Α. Χρησιμοποίησε […]* ερευνητές σε […]* ερευνητικά κέντρα, πραγματοποίησε […]* εφευρέσεις και κατέθεσε […]* αιτήσεις για διπλώματα ευρεσιτεχνίας. Η Air Liquide έχει συνάψει […]* συμφωνίες βιομηχανικής εταιρικής σχέσης και […]* διεθνείς συμφωνίες συνεργασίας με πανεπιστήμια. Το τμήμα μηχανολογίας της Air Liquide (με προσωπικό […]* ατόμων σε παγκόσμια κλίμακα) σχεδιάζει και κατασκευάζει μονάδες αερίων. Το 1998 οι συνολικές δαπάνες της BOC στον τομέα της Ε & Α ανήλθαν σε […]* εκατομμύρια ευρώ. Απασχολεί περισσότερους από […]* ερευνητές σε […]* βασικά ερευνητικά κέντρα και σε αρκετά άλλα μικρότερα, με αντικείμενο τα συστήματα επεξεργασίας, καθώς και καίριας σημασίας βιομηχανικούς κλάδους, όπως η βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών (BOC Edwards). Έχει συνάψει επίσης με τρίτους πολλές υπό εξέλιξη συμφωνίες συνεργασίες στον τομέα της Ε & Α. Η BOC έχει επικεντρώσει το παγκόσμιο δυναμικό που διαθέτει στη μηχανική εργοστασίων στον τομέα των συστημάτων επεξεργασίας.

(94) Η Air Liquide και η BOC διαθέτουν την πιο σύγχρονη και ευρεία τεχνολογία κατασκευής μονάδων και, άλλο ένα σημαντικό στοιχείο, τεχνογνωσία στον τομέα της μηχανολογίας. Και οι δύο εταιρείες είναι κορυφαίες, για παράδειγμα, στην παραγωγή αερίων υψηλής καθαρότητας για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών. Η Air Products επιβεβαίωσε ότι η BOC είναι πολύ ανταγωνιστική όσον αφορά τις μικρότερες μονάδες με παραγωγική ικανότητα 150-350 τόνους ημερησίως. Μολονότι η τεχνολογία κρυογονικής παραγωγής που χρησιμοποιείται για τις μεγάλες επιτόπιες μονάδες δεν μπορεί να αλλάξει ριζικά στο εγγύς μέλλον, η ικανότητα πραγματοποίησης και εφαρμογής συνεχών βελτιώσεων αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα. Η Air Liquide θα αποκτούσε απεριόριστη πρόσβαση σε όλη την τεχνολογία επεξεργασίας και την τεχνογνωσία μηχανικής εργοστασίων της BOC. Η Επιτροπή λαμβάνει επίσης ως δεδομένο ότι η Air Liquide θα αποκτήσει και το κέντρο Ε & Α της BOC που βρίσκεται στις Ηνωμένες Πολιτείες (εκτός από το ερευνητικό κέντρο BOC Edwards του Ηνωμένου Βασιλείου).

(95) Η ικανότητα σχεδιασμού, διαχείρισης και εκτέλεσης μεγάλων επιτόπιων έργων είναι τουλάχιστον εξίσου σημαντική με την κατοχή ευρέος φάσματος τεχνολογιών. Η Air Liquide και η BOC ανήκουν στην ομάδα των τεσσάρων εταιρειών βιομηχανικών αερίων που θεωρούνται από αναλυτές του εν λόγω βιομηχανικού τομέα ως κορυφαίες από την άποψη αυτή. Για παράδειγμα, […]* από τις μεγαλύτερες μονάδες παραγωγής οξυγόνου στον κόσμο (με παραγωγική ικανότητα μεγαλύτερη των […]* τόνων ημερησίως) έχουν κατασκευαστεί από την Air Liquide.

(96) Αμφότερες οι εταιρείες διαθέτουν επίσης κορυφαία μη κρυογονική τεχνολογία παραγωγής, συγκεκριμένα δε εξελιγμένη τεχνολογία γεννητριών VPSA. Η Air Liquide είναι παγκοσμίως ο κορυφαίος προμηθευτής μικρών γεννητριών μεμβράνης που μπορούν να παράγουν άζωτο με καθαρότητα 99,9 %. Οι τεχνολογίες αυτές παρέχουν τη δυνατότητα επέκτασης των επιτόπιων δραστηριοτήτων στον τομέα των χρηστών μικρότερων ποσοτήτων (κάτω των 100 τόνων ημερησίως), στρατηγική που εφαρμόστηκε επιτυχώς από την Air Liquide στο παρελθόν (σχεδόν […]* μικρές επιτόπιες συμβάσεις).

(97) Η νέα οντότητα θα είχε κορυφαία θέση και σε άλλους τομείς, όπως η συμπαραγωγή αερίων, ηλεκτρισμού και ατμού (πρόκειται για τη λεγόμενη «διευρυμένη προσφορά»). Θα βρισκόταν επίσης σε πλεονεκτική θέση σε σχέση με τους ανταγωνιστές της για την εξυπηρέτηση πελατών σε καίριας σημασίας τομείς, όπως η βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, όπου ανατίθενται συμβάσεις για μεγάλες ποσότητες. Η Air Liquide έχει επικεντρώσει στον τομέα αυτό το […]* των δραστηριοτήτων της Ε & Α και είναι η κορυφαία εταιρεία του κλάδου όσον αφορά την προσφορά «ολοκληρωμένης διαχείρισης αερίων και χημικών», συμπεριλαμβανομένης της διοικητικής συνδρομής, της αναζήτησης, της παρακολούθησης, της ανακύκλωσης και της ολοκλήρωσης της επεξεργασίας από τον πελάτη. Η BOC έχει αποκτήσει σημαντική εμπειρία στον τομέα των ηλεκτρονικών μέσω της θυγατρικής της BOC Edwards. Και οι δύο εταιρείες προσφέρουν στη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών ένα ολοκληρωμένο φάσμα προϊόντων που καλύπτει την επιτόπια παραγωγή συνήθων αερίων υψηλής καθαρότητας, ειδικών αερίων και εξοπλισμού επεξεργασίας από τον πελάτη.

Η συνδυασμένη ισχυρή παγκόσμια παρουσία των Air Liquide/BOC θα παρείχε και άλλα πλεονεκτήματα όσον αφορά τους πελάτες από τον τομέα των πολυεθνικών εταιρειών

(98) Η στρατηγική που εφαρμόζει η Air Liquide είναι να εξασφαλίζει την προμήθεια αερίων στους πελάτες της (κορυφαίες βιομηχανικές εταιρείες) σε ολόκληρο τον κόσμο. Η στρατηγική αυτή διατυπώνεται στην ετήσια έκθεση της Air Liquide για το έτος 1998: «η Air Liquide επιδιώκει την παγκόσμια επέκτασή της για να συνοδεύει και να εξυπηρετεί τους πελάτες της σε ολόκληρο τον κόσμο». Παρόμοιες εταιρικές σχέσεις «καθίστανται δυνατές χάρη στην παγκόσμια παρουσία της Air Liquide». Η BOC, η οποία ασκεί δραστηριότητες σε περισσότερες από 50 χώρες, θεωρείται εν γένει ότι έχει την αρτιότερη παγκόσμια κάλυψη από όλες τις εταιρείες βιομηχανικών αερίων. Η τάση της να εδραιωθεί σε παγκόσμια κλίμακα είχε ως αποτέλεσμα την πρόσφατη αναδιοργάνωση των δραστηριοτήτων της σε τέσσερις επιχειρηματικούς τομείς με παγκόσμια διάσταση.

(99) Από τις απαντήσεις των πελατών προκύπτει ότι η παγκόσμια παρουσία δεν αποτελεί προϋπόθεση όσον αφορά τον ανταγωνισμό για τις συμβάσεις προμήθειας κατά τονάζ, διότι οι περισσότεροι πελάτες αναζητούν την καλύτερη λύση προμήθειας σε μια δεδομένη περιφερειακή αγορά. Ωστόσο, η παγκόσμια παρουσία μπορεί να παράσχει σε μια εταιρεία βιομηχανικών αερίων ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα όσον αφορά τους πελάτες που είναι πολυεθνικές εταιρείες. Έχοντας εδραιώσει μια επιχειρηματική σχέση με έναν πελάτη και έχοντας αποδείξει την αξιοπιστία της σε μια περιοχή, η εταιρεία βιομηχανικών αερίων διαθέτει συστάσεις όταν ανταγωνίζεται για μια σύμβαση προμήθειας κατά τονάζ σε μια άλλη περιοχή. Μια εταιρεία με παγκόσμια κάλυψη είναι επίσης σε θέση να προσφέρει σε έναν πελάτη παραχωρήσεις (για παράδειγμα, εκπτώσεις) σε μια χώρα με αντάλλαγμα μια νέα σύμβαση σε μια άλλη χώρα. Ειδικότερα, σύμφωνα με τους συμμετέχοντες στην αγορά, η ικανότητα άσκησης δραστηριοτήτων σε παγκόσμια κλίμακα αποτελεί πλεονέκτημα σε ό,τι αφορά τις συναλλαγές με τους πελάτες από τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών. Οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων με περιορισμένη δραστηριοποίηση σε παγκόσμια κλίμακα, όπως η Linde, η Messer και η AGA, βρίσκονται σε μειονεκτική θέση όσον αφορά τον ανταγωνισμό για τους εν λόγω πελάτες.

γ) ***Η θέση των ανταγωνιστών***

Η ισχύς της επιχείρησης που θα προκύψει από τη συγχώνευση θα αποτελεί παράγοντα που θα αποτρέπει τους υπόλοιπους ανταγωνιστές από την ανάληψη οποιασδήποτε έντονης ανταγωνιστικής δραστηριότητας

(100) Η Air Liquide/BOC θα ήταν ο ισχυρότερος προμηθευτής κατά τονάζ από κάθε άποψη. Ορισμένα από τα ισχυρά της σημεία είναι γενικής φύσεως (τεχνολογία, ικανότητα εκτέλεσης έργων και υποδομές σε πολλές χώρες). Επιπλέον, η νέα οντότητα θα είχε ιδιαίτερη ισχύ σε περιφερειακό επίπεδο (ισχυρές θέσεις όσον αφορά την προμήθεια σε περιφερειακό επίπεδο, έλεγχος δικτύων αγωγών και δεσπόζουσα θέση σε εθνικές αγορές χύδην προμήθειας).

(101) Κανένας από τους υπόλοιπους ανταγωνιστές δεν συνδυάζει την ισχύ που έχουν μαζί η Air Liquide και η BOC. Δεδομένου ότι οι ανταγωνιστές υστερούν στους ανωτέρω γενικούς τομείς, θα είχαν περιορισμένα κίνητρα να επιχειρήσουν μια ουσιαστική διείσδυση στα περιφερειακά προπύργια των Air Liquide/BOC, όπου θα αντιμετώπιζαν ιδιαίτερα έντονη αντίσταση. Ο συνδυασμός της περιφερειακής ισχύος με τη γενική ισχύ στους κόλπους μιας επιχείρησης θα μπορούσε να οδηγήσει σε εκ των πραγμάτων διαίρεση της αγοράς του ΕΟΧ σε μια ενιαία μεγάλη περιοχή της Δυτικής Ευρώπης ελεγχόμενη απόλυτα από τις Air Liquide/BOC, αφενός, και στον υπόλοιπο ΕΟΧ, αφετέρου.

(102) Οι επαφές μεταξύ των Air Liquide/BOC και των ανταγωνιστών τους σε διάφορες αγορές χρησιμεύουν ως ένα ακόμη στοιχείο αποθάρρυνσης του ανταγωνισμού. Καθένας από τους υπόλοιπους ανταγωνιστές ανταγωνίζεται κατά των Air Liquide/BOC σε εθνικές αγορές αερίων διατιθέμενων χύδην ή/και σε κυλίνδρους, στις οποίες οι Air Liquide/BOC είναι επίσης ισχυρές (βλέπε για παράδειγμα τον πίνακα 9). Συνεπώς, οι ανταγωνιστές θα είχαν ένα κίνητρο να αναβάλλουν τον επιθετικό ανταγωνισμό για να μην υποστούν την αντίδραση των Air Liquide/BOC.

Οι περισσότεροι από τους υπόλοιπους προμηθευτές κατά τονάζ θεωρούνται από τους συμμετέχοντες στην αγορά ως «δευτερεύοντες» ανταγωνιστές

(103) Για μια γενική εκτίμηση της ανταγωνιστικής ισχύος των υπόλοιπων προμηθευτών κατά τονάζ, είναι χρήσιμο να ληφθούν υπόψη οι απόψεις των ίδιων των εταιρειών βιομηχανικών αερίων. Σε μια εσωτερική μελέτη που εκπονήθηκε από την Air Products, η οποία δεν αφορά μόνο την αγορά κατά τονάζ ([27]), οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων διακρίνονται σε «πρωτεύουσες» και «δευτερεύουσες». Η Air Liquide, η BOC, η Air Products και η Praxair ανήκουν στην πρώτη ομάδα, ενώ η Linde, η AGA και η Messer στη δεύτερη. Πρέπει να σημειωθεί ότι στην εν λόγω μελέτη η Linde, η AGA και η Messer υστερούν όσον αφορά «την ικανότητα εκτέλεσης μεγάλων επιτόπιων έργων», μεταξύ άλλων. Αναλυτές του κλάδου συμμερίζονται την εκτίμηση αυτή ([28]).

(104) Κανένας από τους υπόλοιπους ανταγωνιστές δεν διαθέτει την αυξημένη ισχύ των Air Liquide/BOC στην αγορά κατά τονάζ (υποδομές σε ολόκληρη την Ευρώπη, έλεγχος μεγάλου δικτύου αγωγών, ισχυρές περιφερειακές θέσεις και ισχυρή θέση στις εθνικές αγορές αερίων διατιθέμενων χύδην) σε παρόμοιο βαθμό.

([27]) «Industrial Gas Industry Overview», Μάιος 1999, υπεβλήθη στην ομοσπονδιακή επιτροπή εμπορίου των Ηνωμένων Πολιτειών στο πλαίσιο της κοινοποίησης HSR της Air Product.

([28]) NatWest Securities, «Industrial Gases 2000», Φεβρουάριος 1997, σ. 73.

Οι δεσμοί που δημιουργούνται μεταξύ της Air Liquide και της Air Products μέσω της κοινής εξαγοράς και διαίρεσης της BOC θα περιόριζαν ακόμη περισσότερο το κίνητρο για ανταγωνισμό

(105) Η Air Products έχει περιορισμένο μερίδιο αγοράς στην Ευρώπη (5-10 % για το οξυγόνο και 10-15 % για το άζωτο), μολονότι μπορεί να θεωρηθεί ως μια από τις κορυφαίες εταιρείες από την άποψη της τεχνολογίας παραγωγής και της εκτέλεσης έργων επιτόπιων μονάδων ([29]).

(106) Οι δεσμοί μεταξύ της Air Liquide και της Air Products που θα δημιουργούνταν από την κοινή εξαγορά και διαίρεση της BOC καθιστούν πιθανό ότι η Air Products δεν θα εφάρμοζε επιθετικές ανταγωνιστικές πρακτικές κατά των Air Liquide/BOC (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 223-243).

Η συγχώνευση Linde/AGA, εφόσον ολοκληρωθεί, δεν θα περιορίσει τις συνέπειες κατά του ανταγωνισμού της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης

(107) Από την άποψη του μεριδίου αγοράς, η Linde είναι ο δεύτερος σημαντικότερος ανταγωνιστής (15-20 % για το οξυγόνο και 15-20 % για το άζωτο). Εάν εξαγοράσει την AGA, το μερίδιο αγοράς της θα αυξηθεί σε 25-30 % για το οξυγόνο και 15-20 % για το άζωτο. Ωστόσο, το χάσμα μεταξύ του μεριδίου αγοράς της και του μεριδίου αγοράς των Air Liquide/BOC θα είναι σημαντικό και συγκεκριμένα […]* για το οξυγόνο και […]* για το άζωτο.

(108) Η Linde θεωρείται γενικά ως μια από τις κορυφαίες εταιρείες όσον αφορά την τεχνολογία παραγωγής (τεχνολογικές διεργασίες) για τις κρυογονικές μονάδες διαχωρισμού του αέρα. Η Linde έχει σημαντικές ικανότητες μηχανολογίας με δικά της μέσα. Ωστόσο, σε ορισμένους τομείς υστερεί από την άποψη της τεχνολογίας. Για παράδειγμα, δεν διαθέτει ανταγωνιστική τεχνολογία διαχωρισμού του αέρα με μεμβράνη για την παραγωγή αζώτου, που αποτελεί έναν επικερδή και αναπτυσσόμενο τομέα. Η συγχώνευση με την AGA δεν θα προσθέσει τίποτε στην τεχνολογική επάρκεια της Linde, καθότι η AGA δεν διαθέτει πραγματική εμπειρία στη μηχανική μονάδων. Πράγματι, η AGA χρησιμοποιεί σήμερα την τεχνολογία της Linde μέσω άδειας εκμετάλλευσης.

(109) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων, ο κοινοποιών υπογράμμισε τις ικανότητες της Linde στον τομέα της κατασκευής βιομηχανικών εγκαταστάσεων και τις δραστηριότητές της στον τομέα της πώλησης βιομηχανικών εγκαταστάσεων, ιδίως όσον αφορά τις μεγάλες κρυογονικές μονάδες διαχωρισμού του αέρα. Η Linde AG είναι μια επιχείρηση με διάφορα αντικείμενα δραστηριότητας. Οι δραστηριότητές της στον τομέα των βιομηχανικών αερίων εντάσσονται σε ένα από τα τέσσερα επιχειρηματικά της τμήματα («Werksgruppen»). Οι επιτόπιες μονάδες διαχωρισμού του αέρα δεν κατασκευάζονται από το τμήμα βιομηχανικών αερίων της Linde («Werksgruppe Technische Gase»), το οποίο, από το Νοέμβριο του 1999, αποτελεί ξεχωριστή θυγατρική της Linde AG, αλλά από το τμήμα μηχανολογίας και κατασκευών της Linde ('Werksgruppe Anlagenbau»). Το εν λόγω τμήμα της Linde υλοποιεί επίσης τεχνικά έργα σε μια πλειάδα τομέων που δεν σχετίζονται με τα τεχνικά αέρια. Στο παρελθόν έχει κατασκευάσει κρυογονικές μονάδες διαχωρισμού του αέρα για το Werksgruppe Technische Gase, καθώς και για άλλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων. Από την άποψη αυτή το τμήμα Werksgruppe Anlagenbau της Linde ενεργεί όπως κάθε άλλη εταιρεία τεχνικών έργων. Η Linde δήλωσε στην ακρόαση ότι δεν αντιλαμβάνεται κανένα λόγο για τον οποίο οι δραστηριότητές της στον τομέα της πώλησης βιομηχανικών εγκαταστάσεων θα μπορούσαν να ενισχύσουν τις δραστηριότητές της στον τομέα της προμήθειας αερίων.

(110) Συνεπώς, συνάγεται ότι οι δραστηριότητες της Linde στους τομείς της κατασκευής και της πώλησης βιομηχανικών εγκαταστάσεων εξασφαλίζουν απλώς τη διάθεση της κρυογονικής τεχνολογίας της σε άλλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων. Ενεργώντας ως προμηθευτής εξοπλισμού σε άλλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων η Linde δεν ενισχύει τις πιθανότητες που έχει η ίδια να της ανατεθούν άμεσα συμβάσεις προμήθειας κατά τονάζ. Η προμήθεια εξοπλισμού μέσω συμβάσεων τεχνικών έργων και η προμήθεια αερίων μέσω μακροπρόθεσμων συμβάσεων προμήθειας ανήκουν σε διαφορετικές αγορές προϊόντων, στις οποίες υπάρχουν διαφορετικές απαιτήσεις όσον αφορά την ανταγωνιστικότητα. Για παράδειγμα, η Linde δεν έχει πρόσβαση σε κανένα μεγάλο δίκτυο αγωγών. Τούτο περιορίζει τις πιθανότητές της να αποκτήσει νέους πελάτες κατά τονάζ σε καίριας σημασίας βιομηχανικές περιοχές όπου άλλοι ανταγωνιστές διαθέτουν δίκτυα αγωγών και αποτελεί στρατηγικό μειονέκτημα.

(111) Όσον αφορά τον ανταγωνισμό για τις συμβάσεις προμήθειας κατά τονάζ, η ικανότητα σχεδιασμού, εκτέλεσης και διαχείρισης μεγάλων επιτόπιων έργων είναι τουλάχιστον εξίσου σημαντική με την προηγμένη τεχνολογία. Αναλυτές του κλάδου θεωρούν ότι η Linde υστερεί σε σχέση με τις «πρωτεύουσες» εταιρείες βιομηχανικών αερίων από την άποψη αυτή ([30]). Το γεγονός ότι η Linde έχει αναλάβει και εκτελέσει μικρό συγκριτικά αριθμό μεγάλων επιτόπιων συμβάσεων κατά τα πέντε τελευταία χρόνια (βλέπε πίνακα 3) φαίνεται ότι επιβεβαιώνει την εκτίμηση αυτή ([31]). Στο παρελθόν προτιμούσε να χορηγεί άδειες εκμετάλλευσης της τεχνολογίας της σε άλλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων ή να κατασκευάζει βιομηχανικές εγκαταστάσεις ως υπεργολάβος άλλων εταιρειών. Τούτο υποδηλώνει ότι η Linde εφαρμόζει μια μάλλον επιφυλακτική πολιτική όσον αφορά την άμεση εκτέλεση έργων.

(112) Για την εκτίμηση της ανταγωνιστικής ισχύος που θα ασκούσαν οι Linde/AGA, πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι οι Linde/AGA θα είχαν ισχυρή θέση σε περιφερειακό επίπεδο. Όπως οι Air Liquide/BOC, καίτοι σε μικρότερη κλίμακα, οι Linde/AGA θα είχαν ισχυρή θέση σε ορισμένες

([29]) NatWest Securities, «Industrial Gases 2000», Φεβρουάριος 1997, σ. 73.

([30]) Βλέπε υποσημείωση 29.

([31]) Ωστόσο, η Linde έχει αναλάβει πολλές μικρές συμβάσεις επιτόπιας προμήθειας (για ποσότητες μικρότερες των 100 τόνων ημερησίως).

«εγχώριες» αγορές (Αυστρία, Σκανδιναβία και ορισμένες περιοχές της Γερμανίας). Υπάρχει κίνδυνος να επικεντρωθεί η Linde/AGA στις περιοχές αυτές όπου έχει συγκεκριμένα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα και μικρότερους κινδύνους, με αποτέλεσμα να μειωθεί το συνολικό επίπεδο του ανταγωνισμού.

Η Messer και η Praxair δεν είναι πιθανό να ασκήσουν αποτελεσματικό ανταγωνισμό

(113) Ούτε η Messer ούτε η Praxair διαθέτουν την αυξημένη ισχύ της Air Liquide/BOC στον ίδιο βαθμό.

(114) Η Messer υπολείπεται σημαντικά όσον αφορά το μερίδιο αγοράς (10-15 % για το οξυγόνο και 5-10 % για το άζωτο) και τον αριθμό των συμβάσεων που έχει αναλάβει (βλέπε πίνακα 3). Μολονότι διαθέτει τεχνική επάρκεια σχετικά με την κατασκευή βιομηχανικών μονάδων, η Messer αντιμετωπίζει στρατηγικά μειονεκτήματα σε σχέση με τις Air Liquide/BOC. Το γεγονός ότι είναι πολύ μικρότερη από τις κορυφαίες εταιρείες του κλάδου, Air Liquide/BOC και άλλους σημαντικούς ανταγωνιστές (για παράδειγμα Air Products), αποτελεί πρόσθετο μειονέκτημα, ιδίως όσον αφορά τον ανταγωνισμό για μεγάλα έργα που απαιτούν υψηλές επενδύσεις. Καθότι τα τελευταία χρόνια έχει αυξήσει κατά πολύ τις δανειακές της επιβαρύνσεις, η Messer στερείται ενδεχομένως της χρηματοοικονομικής ισχύος που απαιτείται για να επενδύσει σε έργα επιτόπιας προμήθειας σε σημαντική κλίμακα στο μέλλον. Η Messer δεν έχει επίσης διεθνή εμπειρία.

(115) Η θέση της Praxair στην Ευρώπη είναι περιορισμένη (μερίδιο αγοράς μικρότερο του 5 % για το οξυγόνο και 5-10 % για το άζωτο). Η ισχύς της εταιρείας εντοπίζεται κυρίως στις αγορές της Αμερικής.

(116) Για να εκτιμηθεί η μελλοντική ανταγωνιστική συμπεριφορά της Praxair στην αγορά κατά τονάζ του ΕΟΧ, πρέπει να εκτιμηθούν προηγουμένως τα οικονομικά κίνητρα της Praxair να ασκήσει έντονο ανταγωνισμό. Η Praxair δήλωσε στην ακρόαση ότι, παρά την τεχνολογική της επάρκεια, δεν έχει μπορέσει να αποκτήσει σημαντικό μερίδιο αγοράς στην Ευρώπη. Η εταιρεία θεωρεί ότι έχει μικρές πιθανότητες επιτυχίας στην ανάληψη συμβάσεων έναντι του ανταγωνισμού των μεγάλων εδραιωμένων προμηθευτών. Δήλωσε ότι δεν είναι πιθανό να πραγματοποιήσει μεγάλες επενδύσεις για να επεκτείνει τις δραστηριότητές της στην Ευρώπη στο μέλλον. Φαίνεται ότι παρά την τεχνολογική της επάρκεια, η Praxair θεωρεί οικονομικά συμφερότερο να προκρίνει τις επενδύσεις σε άλλα μέρη του κόσμου, όπου εκτιμά ότι έχει περισσότερες δυνατότητες ανάπτυξης. Ως εκ τούτου, δεν πιθανολογείται ότι η Praxair θα θέσει εν αμφιβόλω τη συνδυασμένη θέση των μερών στην αγορά κατά τονάζ του ΕΟΧ σε τέτοιο βαθμό ώστε να άρει τη δεσπόζουσα θέση τους.

δ) ***Η θέση των πελατών και η ανάθεση συμβάσεων***

Υψηλή συγκέντρωση στην πλευρά της προσφοράς έναντι πολύ μικρότερης συγκέντρωσης στην πλευρά της ζήτησης

(117) Οι πελάτες της ευρωπαϊκής αγοράς κατά τονάζ ήδη αντιμετωπίζουν μια διάρθρωση της προσφοράς χαρακτηριζόμενη από υψηλή συγκέντρωση. Σήμερα υπάρχουν λίγοι (μόλις επτά) προμηθευτές αερίων κατά τονάζ στην αγορά. Ο αριθμός τους θα μπορούσε να μειωθεί στους πέντε. Ορισμένοι εξ αυτών έχουν σαφώς λιγότερα πλεονεκτήματα από τους άλλους.

(118) Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα μείωνε περαιτέρω τις δυνατότητες επιλογής των πελατών. Η εξάλειψη της BOC ως ανεξάρτητης ανταγωνιστικής ισχύος θα συρρίκνωνε ακόμη περισσότερο τη διάρθρωση της προσφοράς, όχι μόνο λόγω της μείωσης του αριθμού των ανταγωνιστών, αλλά κυρίως διότι θα εξέλειπε ένας από τους λιγοστούς κορυφαίους προμηθευτές κατά τονάζ. Η BOC είναι μια από τις λίγες «πρωτεύουσες» εταιρείες βιομηχανικών αερίων με κορυφαία τεχνολογία, μεγάλες επενδυτικές ικανότητες και επάρκεια στην εκτέλεση έργων.

(119) Στην πλευρά της ζήτησης, αντιθέτως, δεν υπάρχει τόσο μεγάλη συγκέντρωση. Για μια πλειάδα βιομηχανικών κλάδων απαιτείται οξυγόνο και άζωτο σε μορφή τονάζ, όπως για τη χαλυβουργία, τη μεταλλουργία (σιδηρούχα και μη σιδηρούχα μεταλλεύματα), τη χημική και πετροχημική βιομηχανία, τη διύλιση, τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών και την υαλουργία. Σε καθεμιά από τις βιομηχανίες αυτές υπάρχει σημαντικός αριθμός (δυνητικών) πελατών. Περισσότεροι από 100 διαφορετικοί πελάτες έχουν ζητήσει προσφορές για μεγάλες επιτόπιες μονάδες (με παραγωγική ικανότητα άνω των 100 τόνων ημερησίως) κατά τα τελευταία χρόνια στην Ευρώπη. Εάν συμπεριληφθεί η ζήτηση για μικρότερες (σημαντικές όμως) μονάδες που βρίσκονται στο όριο μεταξύ της προμήθειας χύδην και κατά τονάζ (με παραγωγική ικανότητα 20-100 τόνους ημερησίως), ο αριθμός των πελατών θα ήταν ακόμη μεγαλύτερος.

(120) Στη χαλυβουργία και στις βιομηχανίες χημικών και πετροχημικών προϊόντων υπάρχουν μεγάλοι πελάτες. Ο κοινοποιών υποστηρίζει ότι ορισμένοι από τους πελάτες αυτούς είναι μεγαλύτερες εταιρείες από την Air Liquide. Ωστόσο, δεν είναι σαφές με ποιον τρόπο το μέγεθος ενός πελάτη μπορεί να αυξήσει τη διαπραγματευτική του ισχύ. Η αγοραστική ισχύς δεν αποτελεί συνάρτηση του μεγέθους μιας εταιρείας, αλλά των αντίστοιχων βαθμών συγκέντρωσης της προσφοράς και της ζήτησης. Κανένας πελάτης δεν καλύπτει αφεαυτού σημαντικό μέρος της ζήτησης κατά τονάζ στον ΕΟΧ και ο βαθμός συγκέντρωσης στην πλευρά των αγοραστών είναι κατά πολύ χαμηλότερος από ό,τι στην πλευρά της προσφοράς.

Δεν συγκεντρώνουν όλοι οι πελάτες την πραγματοποίηση προμηθειών στο επίπεδο της έδρας τους ούτε μπορούν όλοι να ασκούν διαπραγματευτική ισχύ χρησιμοποιώντας ως μέσο επιρροής τις ποσότητες των προϊόντων που αγοράζουν

(121) Στην κοινοποίησή της η Air Liquide αναφέρει ότι οι πελάτες κατά τονάζ είναι βασικά λίγες μεγάλες εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε παγκόσμια κλίμακα (χαλυβουργεία, εταιρείες χημικών προϊόντων και διυλιστήρια) και εν γένει πραγματοποιούν τις αγορές τους κατά τρόπο συγκεντρωτικό. Αναφέρει επίσης ότι οι πελάτες χρειάζονται μεγάλες ποσότητες και συνεπώς οι πελάτες αυτοί διαθέτουν μεγάλη διαπραγματευτική ισχύ έναντι των προμηθευτών αερίων.

(122) Ωστόσο, οι έρευνες της Επιτροπής δεν επιβεβαίωσαν ότι οι πελάτες κατά τονάζ περιορίζονται σε λίγες μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες. Επιπλέον, ακόμη και οι εταιρείες που πραγματοποιούν προμήθειες συγκεντρωτικά εξέφρασαν την άποψη ότι αγωνίζονται με δυσκολία να εξισορροπήσουν την ισχύ των εταιρειών που τους προμηθεύουν με αέρια.

(123) Σε ορισμένους βιομηχανικούς κλάδους το κόστος των βιομηχανικών αερίων αποτελεί μεγαλύτερο ποσοστό των εξόδων παραγωγής των πελατών από ό,τι σε άλλους κλάδους. Για παράδειγμα, οι ποσότητες οξυγόνου και αργού που χρειάζεται ένα χαλυβουργείο είναι πολύ μεγάλες και αποτελούν επίσης σημαντικό μέρος των μεταβλητών εξόδων του χαλυβουργείου. Αντίθετα, οι ποσότητες οξυγόνου και αζώτου με τις οποίες εφοδιάζονται οι εγκαταστάσεις παραγωγής μιας χημικής εταιρείες είναι μεν μεγάλες σε απόλυτες τιμές, αλλά αποτελούν μικρό μόνο ποσοστό των εξόδων του πελάτη. Κατά τον κοινοποιούντα, το οξυγόνο και το άζωτο κατά κανόνα αποτελούν περίπου το 3 % του κόστους των προϊόντων για την παραγωγή των οποίων είναι απαραίτητα. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι δραστηριότητες του πελάτη εξαρτώνται από την προμήθεια μιας σταθερής ποσότητας αερίων και το κόστος οποιασδήποτε διακοπής της προμήθειας μπορεί να είναι πολύ υψηλό. Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι η ζήτηση τείνει να είναι ανελαστική ως προς την τιμή. Συνεπώς, η αγορά και μόνο μεγάλων ποσοτήτων δεν σημαίνει ότι οι πελάτες μπορούν να ασκήσουν διαπραγματευτική ισχύ έναντι των προμηθευτών.

(124) Η εισαγωγή της «διευρυμένης προσφοράς» ή της μεθόδου «utility island», που συνίσταται κυρίως στη συμπαραγωγή ηλεκτρικής ενέργειας και ατμού, έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους τόσο για τον προμηθευτή βιομηχανικών αερίων, όσο και για τον πελάτη, αλλά ταυτόχρονα μειώνει τη διαπραγματευτική ισχύ του πελάτη. Η εταιρεία βιομηχανικών αερίων, όταν δεν προμηθεύει απλώς αέρια, αλλά παράγει ταυτόχρονα ηλεκτρική ενέργεια και ατμό, μπορεί να καλύψει τις ανάγκες της σε ηλεκτρική ενέργεια (για τη λειτουργία της επιτόπιας μονάδας), καθώς και τις ανάγκες του πελάτη σε ατμό (κατά κανόνα ατμό χρειάζονται οι χημικές εταιρείες). Η Air Liquide ήταν πρωτοπόρος στη χρησιμοποίηση αυτής της μεθόδου και μέχρι σήμερα την έχει εφαρμόσει με πολύ μεγάλη επιτυχία. Η ολοκληρωμένη αυτή προσφορά βασικών προϊόντων έχει περισσότερα κοινά στοιχεία με μια κοινή επιχείρηση, παρά με μια παραδοσιακή συμφωνία προμήθειας. Ο πελάτης έχει μεν το πλεονέκτημα ότι προμηθεύεται βασικά προϊόντα από εξωτερικές πηγές, όμως όταν λήξει η σύμβαση δεν έχει την ευχέρεια να λύσει τη σχέση εξάρτησής του με την εταιρεία βιομηχανικών αερίων. Η διαπραγματευτική ισχύς του πελάτη εν τέλει συρρικνώνεται.

Οι υφιστάμενες διαδικασίες ανάθεσης συμβάσεων δεν επαρκούν για να περιορίσουν την ισχύ των μερών

(125) Στην κοινοποίησή της η Air Liquide υποστηρίζει ότι η αγορά κατά τονάζ λειτουργεί με βάση διαγωνισμούς προσφορών και ότι η ύπαρξη άλλου συνδιαγωνιζομένου (έστω και ενός μόνο) αρκεί για να εξασφαλιστεί ότι το αποτέλεσμα είναι σύμφωνο με τους όρους του ανταγωνισμού. Ωστόσο, ο ορισμός της «αγοράς διαγωνισμών προσφορών» από τον κοινοποιούντα δεν είναι σαφής. Εάν ο όρος αυτός νοείται ως σύμφωνος με την τυπική διαδικασία διαγωνισμών, η συνήθης διαδικασία ανάθεσης στην αγορά κατά τονάζ σαφώς δεν πληροί τους όρους της εν λόγω τυπικής διαδικασίας. Στο πλαίσιο ενός τυπικού διαγωνισμού προσφορών, για παράδειγμα στον τομέα των δημόσιων προμηθειών, η προκήρυξη του διαγωνισμού δημοσιεύεται κατά τρόπον ώστε να ενημερωθούν όλοι οι ανταγωνιστές. Οι ανταγωνιστές μπορούν να υποβάλουν προσφορές βάσει των ίδιων πληροφοριών και όρων και η απόφαση ανάθεσης λαμβάνεται μετά την αξιολόγηση αυτών των προσφορών.

(126) Από την έρευνα της Επιτροπής διαπιστώθηκε ότι οι διαδικασίες ανάθεσης για τις μεγάλες συμβάσεις επιτόπιας προμήθειας παρουσιάζουν διαφορετικά χαρακτηριστικά. Δεν υπάρχει τυποποιημένη διαδικασία υποβολής προσφορών. Οι πελάτες και οι ανταγωνιστές ανέφεραν ως χαρακτηριστικά τα στοιχεία που παρατίθενται στις αιτιολογικές σκέψεις 127, 128 και 129:

(127) Σχεδιασμός μιας επιτόπιας μονάδας και καθορισμός της συγγραφής υποχρεώσεων. Η ίδια η Air Liquide δήλωσε ότι οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων (οι δυνητικοί προμηθευτές) συχνά αναπτύσσουν διάλογο με τους (δυνητικούς) πελάτες τους κατά το στάδιο μελέτης του έργου. Οι εταιρείες-πελάτες συχνά ζητούν συμβουλές από τις εταιρείες βιομηχανικών αερίων κατά το σχεδιασμό της μονάδας κατά τονάζ. Τούτο συμβαίνει συχνά όταν χρειάζονται μεγάλες επιτόπιες μονάδες, προσαρμοσμένες στις εκάστοτε ανάγκες, λόγω της πολυπλοκότητας των έργων αυτών όσον αφορά την τεχνολογία, αλλά και το σχεδιασμό και τη διαχείριση των έργων ([32]). Στις περιπτώσεις αυτές οι περισσότεροι πελάτες βασίζονται στις συμβουλές μιας ικανής εταιρείας βιομηχανικών αερίων για να προσδιορίσουν και να εξειδι-

([32]) Όταν χρειάζονται μικρότερες επιτόπιες μονάδες βασιζόμενες στη συνήθη τεχνολογία (PSA, VPSA, μικρές κρυογονικές μονάδες), ο πελάτης μπορεί ευκολότερα να καθορίσει τη συγγραφή υποχρεώσεων χωρίς τις συμβουλές της εταιρείας βιομηχανικών αερίων. Ιδιαίτερα οι μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες μπορούν να αξιοποιήσουν την εμπειρία που έχουν αποκτήσει από άλλες παρόμοιες μονάδες σε διαφορετικές βιομηχανικές εγκαταστάσεις, ιδίως όταν οι μονάδες αυτές δεν είναι διαμορφωμένες κατά τρόπον ώστε να αντιμετωπίζουν ειδικές ανάγκες.

κεύσουν την καλύτερη τεχνική λύση για την απαιτούμενη παραγωγική ικανότητα, καθαρότητα και παροχή, τις εναλλακτικές λύσεις και τις παραμέτρους σχεδιασμού της μονάδας, τις κατάλληλες λύσεις εφεδρικής παραγωγής, τους περιβαλλοντικούς όρους κ.λπ. Ο αρχικός αυτός διάλογος μπορεί να διαρκέσει για μεγάλο χρονικό διάστημα, έως και 18 μήνες, κατά το οποίο γίνονται συσκέψεις σε επίπεδο εμπειρογνωμόνων/μηχανικών και διεξάγονται λεπτομερείς τεχνικές συζητήσεις. Η διαδικασία αυτή έχει ως αποτέλεσμα την εξεύρεση μιας λύσης ειδικά προσαρμοσμένης στις εγκαταστάσεις του συγκεκριμένου πελάτη. Συνεπώς, ένας τουλάχιστον δυνητικός προμηθευτής συμμετέχει ενεργά στον καθορισμό της συγγραφής υποχρεώσεων για μια μεγάλη επιτόπια μονάδα. Η διαδικασία αυτή προσομοιάζει με την κοινή ανάπτυξη έργων.

(128) Αιτήσεις για υποβολή προσφορών. Οι πελάτες επιβεβαίωσαν ότι οι προσκλήσεις υποβολής προσφορών επιτόπιας προμήθειας κατά κανόνα δεν δημοσιεύονται. Οι περισσότεροι πελάτες έρχονται σε επαφή με μία ή περισσότερες εταιρείες βιομηχανικών αερίων (κυρίως γραπτώς, αλλά και προφορικώς) και ζητούν την υποβολή προσφοράς. Η συγγραφή υποχρεώσεων μπορεί να λάβει διάφορες μορφές, από μια αδρή περιγραφή έως την παροχή όλων των λεπτομερειών.

(129) Λήψη αποφάσεων και επιπρόσθετες διαπραγματεύσεις. Μετά την υποβολή των προσφορών, συχνά γίνονται επιπρόσθετες διαπραγματεύσεις με τον ήδη υφιστάμενο προμηθευτή (με βάση τους όρους των άλλων προσφορών που έχουν υποβληθεί) ή με άλλους ανταγωνιστές που έχουν εκδηλώσει ενδιαφέρον (με βάση τις προσφορές του ήδη υφιστάμενου προμηθευτή και άλλων προμηθευτών). Με βάση τα ανωτέρω ο πελάτης λαμβάνει την απόφαση σχετικά με την ανάθεση της σύμβασης προμήθειας.

(130) Βάσει των ανωτέρω στοιχείων, η Επιτροπή διαμόρφωσε την εκτίμησή της σχετικά με το κατά πόσον οι διαδικασίες ανάθεσης συμβάσεων μπορούν να περιορίσουν την ισχύ των μερών στην αγορά. Η εκτίμηση αυτή παρατίθεται στις αιτιολογικές σκέψεις 131 έως 144:

(131) Κατ' αρχάς πρέπει να σημειωθεί ότι οι διαδικασίες υποβολής προσφορών που χρησιμοποιούν οι πελάτες κατά τονάζ, πλην ελαχίστων εξαιρέσεων, δεν αποτελούν αντικειμενικές διαδικασίες υποβολής προσφορών, με αντικειμενικά και σαφώς προσδιορισμένα κριτήρια ανάθεσης συμβάσεων (π.χ. χαμηλότερη τιμή). Αποτελούν απλώς διαδικασίες διαπραγμάτευσης που διεξάγονται σε διαφορετικό βαθμό με διάφορους προμηθευτές.

(132) Στις περισσότερες διαδικασίες διαπραγμάτευσης οι ανταγωνιστές έχουν τη δυνατότητα να τροποποιήσουν τις προσφορές τους και να προτείνουν διαφορετικούς όρους κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων. Τα παραδείγματα που παρέθεσε ο κοινοποιών επιβεβαιώνουν την άποψη αυτή. Σύμφωνα με τον κοινοποιούντα, τούτο επιτρέπει στους πελάτες να υποκινούν σε ανταγωνισμό τους προμηθευτές για να επιτύχουν μια καλύτερη συμφωνία. Ωστόσο, διάφορα στοιχεία της διαπραγματευτικής διαδικασίας περιορίζουν αυτή τη δυνατότητα.

(133) Πρώτον, συχνά ο πελάτης επιλέγει τον ήδη υφιστάμενο προμηθευτή ως σύμβουλο για τις προδιαγραφές της νέας μονάδας και τη συγγραφή υποχρεώσεων, καθότι ο υφιστάμενος προμηθευτής έχει μια εδραιωμένη σχέση συνεργασίας με τον πελάτη ([33]). Συνεπώς, η συνήθης διαδικασία ανάθεσης συνεπάγεται τη συμμετοχή του υφιστάμενου προμηθευτή σε πρωιμότερο στάδιο σε σχέση με τους ανταγωνιστές. Η προτεινόμενη επιτόπια λύση συχνά έχει σχεδιαστεί από κοινού με τον υφιστάμενο προμηθευτή και ανταποκρίνεται στις δυνατότητές του.

(134) Ο ήδη υφιστάμενος προμηθευτής μπορεί να υποβάλει τη συμφερότερη προσφορά επωφελούμενος από την υφιστάμενη σχέση προμήθειας και από την αρχική επένδυση που έχει πραγματοποιήσει. Τούτο ισχύει τόσο στις περιπτώσεις ανανέωσης μιας συμφωνίας επιτόπιας προμήθειας, όσο και στις περιπτώσεις κατά τις οποίες απαιτείται η επέκταση ή η τροποποίηση υφιστάμενων συμφωνιών (για λεπτομέρειες βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 58 έως 61). Αυτοί οι δυσμενείς όροι για τους εξωτερικούς ανταγωνιστές μπορούν να περιορίσει το κίνητρο άλλων προμηθευτών να ανταγωνιστούν με την ίδια ένταση, όπως εάν συμμετείχαν σε μια διαδικασία διαγωνισμού στην οποία θα μπορούσαν να υποβάλουν προσφορά επί ίσοις όροις (ή ακόμη μπορεί να αναστείλει την πρόθεσή τους να συμμετέχουν στη διαδικασία), όπως επιβεβαιώνεται από ορισμένους πελάτες ([34]).

(135) Πράγματι, οι περισσότεροι πελάτες που ερωτήθηκαν απάντησαν ότι ο ήδη υφιστάμενος προμηθευτής βρίσκεται σε πλεονεκτική θέση όσον αφορά την υποβολή προσφορών για μια σύμβαση επιτόπιας προμήθειας, ιδίως όταν πρέπει να γίνουν επεκτάσεις μιας υφιστάμενης συμφωνίας προμήθειας.

(136) Σε ορισμένες περιπτώσεις οι ευμενείς συνθήκες για τον υφιστάμενο προμηθευτή μπορεί να είναι τόσο έντονες ώστε να είναι δύσκολο για τον πελάτη να λάβει ανταγωνιστικές προσφορές. Τούτο συμβαίνει συνήθως όταν η προς ανάθεση σύμβαση δεν είναι αρκετά συμφέρουσα και οι πιθανότητες επιτυχίας είναι πολύ περιορισμένες, με αποτέλεσμα να μη δικαιολογούν την επένδυση που απαιτείται για να υποβληθεί η προσφορά. Οι συνθήκες αυτές συντρέχουν όταν ένας πελάτης θέλει να προσθέσει περιορισμένη παραγωγική ικανότητα σε μια υφιστάμενη συμφωνία προμήθειας (για παράδειγμα, ο πελάτης έχει συνάψει σύμβαση επιτόπιας προμήθειας με τον υφιστάμενο προμηθευτή για 1 200 τόνους οξυγόνου ημερησίως και χρειάζεται επιπλέον την προμήθεια άλλων 350 τόνων ημερησίως). Όταν ένας πελάτης έχει συνάψει σύμβαση προμήθειας μέσω αγωγού, οι πιθανότητες επιτυχίας των εξωτερικών ανταγωνιστών είναι επίσης περιορισμένες (για λεπτομέρειες βλέπε τις αιτιολογικές σκέψεις 85 και 86). Στις περιπτώσεις αυτές οι ανταγωνιστές μπορεί απλώς να θεωρήσουν ασύμφορη την υποβολή προσφοράς παρά τις δυσμενείς πιθανότητες επιτυχίας και ο πελάτης δεν

([33]) Κατ' αρχήν, δεν αποκλείεται η δυνατότητα του πελάτη να ζητήσει εναλλακτικές συμβουλές σχετικά με τη μελέτη του έργου από διάφορους δυνητικούς προμηθευτές. Ωστόσο, τεκμαίρεται ότι μόνο οι πολύ μεγάλες εταιρείες εφαρμόζουν τη στρατηγική αυτή. Κατά τη διάρκεια της έρευνας δεν βρέθηκε καμία περίπτωση στην οποία να χρησιμοποιήθηκε αυτή η προσέγγιση.

([34]) Ασφαλώς είναι δυνατό να υπάρξουν εξαιρέσεις, όπως για μεγάλα έργα «γοήτρου», τα οποία επιθυμούν να αναλάβουν αρκετές εταιρείες αερίων. Η ανωτέρω εκτίμηση αντικατοπτρίζει τη γενική τάση.

έχει άλλη επιλογή από το να στραφεί και πάλι στον υφιστάμενο προμηθευτή του. Μεμονωμένοι πελάτες έχουν επιβεβαιώσει την ανησυχία αυτή.

(137) Δεύτερον, ενώ οι προσκλήσεις υποβολής προσφορών για μεγάλα επιτόπια έργα γνωστοποιούνται ενδεχομένως σε όλους τους προμηθευτές που είναι σε θέση να υποβάλουν προσφορά, δεν συμβαίνει το ίδιο όσον αφορά τις πολυάριθμες ευκαιρίες για συμβάσεις μεσαίου ή μικρότερου μεγέθους. Στις περιπτώσεις αυτές λίγοι μόνο ανταγωνιστές μπορούν να υποβάλουν προσφορά, διότι οι πελάτες κατά κανόνα δεν δημοσιεύουν τις προσκλήσεις υποβολής προσφορών και συχνά δεν έρχονται σε επαφή με όλο το φάσμα των δυνητικών προμηθευτών. Ωστόσο, κατά κανόνα ζητείται η υποβολή προσφοράς από τον ήδη υφιστάμενο προμηθευτή.

(138) Τρίτον, οι προμηθευτές χρειάζονται πολλές πληροφορίες σχετικά με τους πελάτες, τις δραστηριότητές τους και τις απαιτήσεις τους για να προετοιμάσουν τις προσφορές τους. Ο κοινοποιών υπογράμμισε ότι οι συμβάσεις κατά τονάζ κατά κανόνα προσαρμόζονται στις ιδιαίτερες ανάγκες του πελάτη. Οι γνώσεις αυτές βοηθούν τον προμηθευτή να εκτιμήσει τις επιλογές που έχει στη διάθεσή του ο πελάτης (για παράδειγμα, αντικατάσταση, ανανέωση ή παράταση της σύμβασης), καθώς και τα έξοδα που συνεπάγεται κάθε επιλογή για τον πελάτη. Κατά την πορεία των διαπραγματεύσεων που ακολουθούν, ο προμηθευτής μπορεί να συγκεντρώσει περαιτέρω πληροφορίες. Η κατοχή των πληροφοριών αυτών επιτρέπει στον προμηθευτή να αξιολογήσει τον κίνδυνο εγκατάλειψης, αναβολής ή περικοπής ενός συγκεκριμένου έργου ή στροφής του πελάτη στην κατασκευή μιας εντελώς νέας μονάδας αντί της επέκτασης της υφιστάμενης συμφωνίας. Οι γνώσεις αυτές επιτρέπουν στον προμηθευτή να προσαρμόσει ανάλογα το τίμημα. Συνεπώς, οι πελάτες μπορούν να έχουν διαπραγματευτική ισχύ μόνο για περιθωριακά έργα.

(139) Η διαφάνεια αυτή σχετικά με τις επιλογές του πελάτη και η ικανότητα του προμηθευτή να προσαρμοστεί στη συμπεριφορά του πελάτη διακρίνει την επικρατούσα διαδικασία διαπραγμάτευσης στην αγορά κατά τονάζ από τις κλασικές διαδικασίες διαγωνισμού προσφορών. Οι τελευταίες είναι σχεδιασμένες κατά τρόπον ώστε να αποφεύγεται αυτή η διαφάνεια, για να ενισχύεται η θέση του πελάτη και να εξασφαλίζεται ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός μεταξύ προμηθευτών επί ίσοις όροις.

(140) Τέταρτον, η αναδρομή στο παρελθόν της αγοράς κατά τονάζ δείχνει ότι δεν είναι εύκολο για τους πελάτες να αλλάζουν προμηθευτές. Κανένα στοιχείο δεν δείχνει ότι τα μερίδια αγοράς των μερών υπέστησαν μεγάλες διακυμάνσεις. Η ύπαρξη ισχυρών περιφερειακών θέσεων έρχεται επίσης σε αντίφαση με την άποψη του κοινοποιούντος. Τόσο η Air Liquide, όσο και η BOC κατείχαν σταθερά στο παρελθόν πολύ μεγάλο μέρος της προμήθειας κατά τονάζ στις «εγχώριες» αγορές τους (βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 67 και 68). Εάν το αποτέλεσμα κάθε διαδικασίας ανάθεσης σύμβασης ήταν απολύτως ανοιχτό σε όλα τα ενδεχόμενα, οι θέσεις των μερών στην αγορά θα ήταν πολύ λιγότερο σταθερές. Τούτο όμως δεν συνέβη.

(141) Ο κοινοποιών παρέθεσε αρκετές αποφάσεις της Επιτροπής σε υποθέσεις συγχωνεύσεων εις επίρρωση της θέσης του ότι η εφαρμογή διαδικασιών υποβολής προσφορών θα έπρεπε να αμβλύνει τις ανησυχίες σχετικά με τον ανταγωνισμό που κατά κανόνα εγείρονται όταν υπάρχουν υψηλά μερίδια αγοράς.

(142) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων ο κοινοποιών αναφέρεται στην απόφαση της Επιτροπή της 12ης Δεκεμβρίου 1996 στην υπόθεση IV/M.692 — Electrowatt/Landis. Ωστόσο, οι σχετικές θέσεις που διατυπώνονται στην εν λόγω απόφαση αφορούσαν μικρές αγορές που χαρακτηρίζονταν από την είσοδο νέων ανταγωνιστών και από τεχνολογική καινοτομία σε κάποιο βαθμό (ηλεκτρονικά εξαρτήματα), στοιχεία τα οποία καθιστούσαν πιθανές τις διακυμάνσεις των μεριδίων αγοράς. Κανένα από τα στοιχεία αυτά δεν υφίσταται εν προκειμένω.

(143) Στο ίδιο πλαίσιο, ο κοινοποιών παραθέτει την απόφαση της Επιτροπής της 23ης Οκτωβρίου 1998 στην υπόθεση IV/M.1298 — Kodak/Imation. Ωστόσο, στην απόφαση αυτή η ύπαρξη διαδικασιών υποβολής προσφορών ήταν ένας μόνο μεταξύ διαφόρων άλλων παραγόντων που λήφθηκαν υπόψη για να καθοριστεί κατά πόσον θα δημιουργούσε η πράξη μια ατομική ή συλλογική δεσπόζουσα θέση. Ένας άλλος παράγοντας είχε καθοριστικότερη σημασία, το γεγονός δηλαδή ότι οποιαδήποτε αύξηση των τιμών μπορούσε να οδηγήσει γρηγορότερα στη στροφή των πελατών σε διαφορετική τεχνολογία και συγκεκριμένα στα ψηφιακά συστήματα. Στην προκειμένη περίπτωση δεν υπάρχουν ανταγωνιστικές τεχνολογίες που θα μπορούσαν να περιορίσουν τα μέρη με παρόμοιο τρόπο.

(144) Η Επιτροπή διαπιστώνει ότι οι επικρατούσες διαδικασίες ανάθεσης δεν αρκούν αφεαυτών για να εξασφαλιστεί ότι κάθε δυνητικός προμηθευτής μπορεί να υποβάλει προσφορά επί ίσοις όροις και να τύχει ίσης μεταχείρισης κατά τη διάρκεια της διαδικασίας. Το αποτέλεσμα αυτών των διαδικασιών εξαρτάται από διάφορους παράγοντες, όπως η ισχύς των προμηθευτών στην αγορά. Όταν ένας προμηθευτής, όπως η νέα οντότητα μετά τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση, έχει πολύ ισχυρότερη θέση από άλλους, η εν λόγω διαδικασία επιτρέπει στο δεσπόζοντα προμηθευτή να επωφεληθεί από τη θέση του για να προσαρμόσει την προσφορά του στις προσφορές των ανταγωνιστών του και, συνεπώς, να αποδυναμώσει και άλλο τη θέση τους. Η επίταση της ανισότητας αυτής υπέρ της νέας οντότητας Air Liquide/BOC θα περιόριζε περαιτέρω την αποτελεσματικότητα των υφιστάμενων διαδικασιών ανάθεσης. Βάσει των ανωτέρω παρατηρήσεων, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι επικρατούσες διαδικασίες ανάθεσης είναι ανεπαρκείς για να περιορίσουν την ισχύ των μερών στην αγορά.

Οι πελάτες έχουν περιορισμένη διαφάνεια κόστους και κατά κανόνα δεν καταφεύγουν στην αυτοπαραγωγή

(145) Ο κοινοποιών ισχυρίζεται ότι οι πελάτες έχουν πάντα τη δυνατότητα να επενδύσουν στην αγορά μιας μονάδας διαχωρισμού του αέρα και να αναλάβουν οι ίδιοι τη λειτουργία

της. Συνεπώς, η αγορά αερίων και η αγορά μονάδων διαχωρισμού του αέρα αποτελούν δύο ισοδύναμους και εναλλάξιμους τρόπους ικανοποίησης των αναγκών των πελάτη. Σύμφωνα με τον κοινοποιούντα, οι περισσότεροι πελάτες είχαν κατά καιρούς ιδιόκτητες μονάδες διαχωρισμού του αέρα, τις οποίες και εκμεταλλεύονταν. Συνεπώς οι πελάτες είναι απολύτως σε θέση να υπολογίσουν το κόστος παραγωγής, να προσδιορίσουν σημεία αναφοράς σχετικά με τις τιμές των αερίων και να απαιτήσουν και να επιτύχουν τις χαμηλότερες δυνατές τιμές αερίων.

(146) Οι έρευνες της Επιτροπής δεν επιβεβαίωσαν τις εκτιμήσεις αυτές. Οι περισσότεροι πελάτες απάντησαν αρνητικά όταν ερωτήθηκαν εάν θεωρούν την αυτοπαραγωγή ως βιώσιμη εναλλακτική λύση. Υπάρχουν βάσιμοι λόγοι για τούτο. Πρώτον, οι εταιρείες των περισσότερων βιομηχανικών κλάδων που αποτελούν την πελατεία των εταιρειών βιομηχανικών αερίων εφαρμόζουν την πολιτική τις ανάθεσης των μη βασικών εργασιών σε τρίτους. Η πραγματοποίηση μιας σημαντικής κεφαλαιουχικής επένδυσης για την παραγωγή μιας πρώτης ύλης αντιβαίνει στην τάση αυτή ([35]). Δεύτερον, λίγοι πελάτες έχουν την τεχνική επάρκεια και το προσωπικό που απαιτούνται για τη λειτουργία και συντήρηση μεγάλων μονάδων διαχωρισμού του αέρα, ιδίως καθότι η σχετική τεχνολογία εξελίσσεται συνεχώς. Οι πελάτες δεν είναι κατά κανόνα σε θέση να εκμεταλλεύονται μεγάλες επιτόπιες μονάδες με εξίσου συμφέροντες όρους όπως οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων, διότι δεν επωφελούνται από την πώληση της πλεονάζουσας παραγωγής υγροποιημένων αερίων. Τρίτον, οι πελάτες δεν θα ήταν σε θέση να ελέγχουν τις επιπτώσεις της αρχικής επενδυτικής τους απόφασης. Όποτε ένας πελάτης χρειαζόταν επέκταση της παραγωγικής ικανότητας, αναβάθμιση της καθαρότητας ή οποιαδήποτε άλλη τροποποίηση της υφιστάμενης μονάδας, θα έπρεπε να προβεί σε πρόσθετες επενδύσεις. Έχοντας υπόψη τους παράγοντες αυτούς, εάν ένας πελάτης απειλήσει κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων για μια σύμβαση ότι θα προτιμήσει την αυτοπαραγωγή, γίνεται ελάχιστα πιστευτός.

(147) Ειδικότερα, είναι αβάσιμος ο ισχυρισμός ότι η αγορά μιας μονάδας και η προμήθεια αερίων κατά τονάζ αποτελούν «ισοδύναμους και εναλλάξιμους» τρόπους ικανοποίησης των αναγκών ενός πελάτη. Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων ο κοινοποιών αναφέρει ότι, στο πλαίσιο μιας σύμβασης κατά τονάζ, ο κίνδυνος που απορρέει από τη μεγάλη επένδυση επιμερίζεται («αναλαμβάνεται») μεταξύ του πελάτη και του προμηθευτή. Εάν ένας πελάτης προτιμήσει να αγοράσει μια μονάδα, θα πρέπει να αναλάβει μόνος του αυτόν τον κίνδυνο.

(148) Τα στοιχεία που υπέβαλε ο κοινοποιών έρχονται σε αντίθεση με την εκτίμησή του ότι οι πελάτες είναι πιθανό να αγοράσουν μονάδες διαχωρισμού του αέρα και να προτιμήσουν την αυτοπαραγωγή. Μεταξύ των […]* προσφορών που υπέβαλε η Air Liquide στην Ευρώπη τα τελευταία πέντε χρόνια, η αυτοπαραγωγή εξετάστηκε ως πιθανή λύση από τους πελάτες μόνο σε […]* περιπτώσεις. Επιπλέον, επί συνόλου […]* αιτημάτων για την υποβολή προσφοράς πώλησης μονάδων, οι πελάτες πράγματι αποφάσισαν να αγοράσουν μια μονάδα μόνο σε […]* περιπτώσεις, ενώ υπέγραψαν τη συνήθη σύμβαση προμήθειας αερίων σε […]* περιπτώσεις. Έχοντας υπόψη τα στοιχεία αυτά, τα σποραδικά παραδείγματα αυτοπαραγωγής δεν μπορούν να θεωρηθούν αντιπροσωπευτικά. Σε ανάλυση της αγοράς από την BOC αναφέρεται ότι η δέσμια παραγωγή μπορεί να μειώνεται έως και κατά 2 % ετησίως και η εξαγορά δέσμιων μονάδων από εταιρείες βιομηχανικών αερίων μπορεί να αντιπροσωπεύει το ένα τρίτο της ανάπτυξης της αγοράς ([36]). Η ετήσια έκθεση της Air Liquide για το 1998 επιβεβαιώνει την εξέλιξη αυτή αναφέροντας τα ακόλουθα: «Η βιομηχανία σιδήρου και χάλυβα παρέχει ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα της επικρατούσας τάσης για την ανάθεση της παραγωγής οξυγόνου σε τρίτους». Συνολικά, η τάση που παρατηρείται είναι η μείωση, παρά η αύξηση της αυτοπαραγωγής.

(149) Οι περισσότεροι πελάτες απάντησαν ότι μέχρι σήμερα δεν έχουν αυτοπαραγωγή βιομηχανικών αερίων, ότι δεν γνωρίζουν λεπτομερώς τη διάρθρωση του κόστους των προμηθευτών τους και ότι δεν ήταν σε θέση ή μπορούσαν μόνο εν μέρει να ανασυνθέσουν τον υπολογισμό της τιμής που τους προσφέρει ο προμηθευτής κατά τονάζ. Οι πελάτες μπορούν ενδεχομένως να προσδιορίσουν σημεία αναφοράς σχετικά με τις τιμές των βιομηχανικών αερίων κατά τις διαπραγματεύσεις των συμβάσεων, όμως η ικανότητά τους να επαληθεύσουν το κόστος του προμηθευτή σε κάθε μεμονωμένη περίπτωση παραμένει περιορισμένη. Οι γνώσεις που έχει αποκομίσει ο πελάτης από την εκμετάλλευση μιας μονάδας διαχωρισμού του αέρα στο παρελθόν έχουν περιορισμένη αξία, δεδομένου ότι η σχετική τεχνολογία εξελίσσεται και κάθε μεγάλη επιτόπια μονάδα αποτελεί εξατομικευμένη λύση.

ε) ***Συμπέρασμα ως προς την αγορά κατά τονάζ***

(150) Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα άλλαζε τη διάρθρωση της αγοράς κατά τονάζ του ΕΟΧ. Θα προκαλούσε σημαντική αύξηση του μεριδίου αγοράς της Air Liquide δημιουργώντας τον σαφώς μεγαλύτερο προμηθευτή κατά τονάζ και ενισχύοντας την ηγετική του θέση σε σχέση με τους ανταγωνιστές του. Οι ανταγωνιστικές πιέσεις μιας μεγάλης και επιτυχημένης εταιρείας βιομηχανικών αερίων θα εξαλείφονταν. Η νέα οντότητα θα είχε ισχυρή περιφερειακή παρουσία σε ολόκληρη την Ευρώπη, η οποία θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί ως μέσο επιρροής στον ανταγωνισμό για την ανάληψη νέων συμβάσεων. Θα μπορούσε να βασίζεται σε επιπρόσθετες ισχυρές θέσεις που δεν διαθέτουν οι ανταγωνιστές της. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα συνδύαζε την τεχνογνωσία και την τεχνολογία δύο κορυφαίων ανταγωνιστών, καθώς και τις δυνατότητές τους στον τομέα της E & A. Λόγω του μεγέθους της, η νέα οντότητα θα βρισκόταν σε πλεονεκτική θέση όσον αφορά τον ανταγωνισμό σε μια αγορά εντάσεως κεφαλαίου που απαιτεί μεγάλες επενδύσεις. Το γεγονός ότι θα ήταν πολύ μεγαλύτερη από τους περισσότερους ανταγωνιστές της θα απέτρεπε τον έντονο ανταγωνισμό.

([35]) Την άποψη αυτή συμμερίζονται και αναλυτές του κλάδου, βλέπε για παράδειγμα NatWest Securities, «Industrial Gases 2000», Φεβρουάριος 1997, σ. 79.

([36]) «BOC process systems: Global situation analysis»· έγγραφο που υπεβλήθη στην ομοσπονδιακή επιτροπή εμπορίου στο πλαίσιο της κοινοποίησης HSR.

(151) Συνεπώς, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα δημιουργούσε δεσπόζουσα θέση στην αγορά προμήθειας οξυγόνου και αζώτου κατά τονάζ στον ΕΟΧ.

2. ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΣ ΑΕΡΙΩΝ ΧΥΔΗΝ ΚΑΙ ΣΕ ΚΥΛΙΝΔΡΟΥΣ

(152) Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα δημιουργούσε σημαντικές ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό διότι θα συνδύαζε δεσπόζουσες θέσεις σε διαφορετικές εθνικές αγορές, με αποτέλεσμα:

— την αυξημένη ικανότητα της νέας οντότητας να εξαλείψει ή να μειώσει το δυνητικό και πραγματικό ανταγωνισμό από τρίτους και

— την εξάλειψη του πραγματικού και δυνητικού ανταγωνισμού μεταξύ των μερών.

(153) Επιπλέον, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα περιόριζε κατά πολύ τα κίνητρα της Air Products, βασικού ανταγωνιστή των Air Liquide/BOC, να ανταγωνίζεται έντονα τις Air Liquide/BOC στις αγορές αυτές.

α) ***Η δεσπόζουσα θέση της BOC στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία***

Για τα περισσότερα αέρια η BOC κατέχει σαφώς τα υψηλότερα μερίδια αγοράς στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία

(154) Τα μερίδια αγοράς της BOC και των κυριότερων ανταγωνιστών της στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία παρατίθενται στις πίνακες 6 και 7 αντίστοιχα ([37]).

Πίνακας 6

Ηνωμένο Βασίλειο

	BOC	Air Products	Messer	Linde	Λοιποί
Χύδην					
Οξυγόνο	[…]*	25-30 %	< 5 %	< 5 %	
Άζωτο	[…]*	35-40 %	< 5 %	< 5 %	
Αργό	[…]*	15-20 %	< 5 %	< 5 %	
CO_2	[…]*	< 5 %	50-55 %		35-40 % (Hydrogas)
Υδρογόνο	[…]*	55-60 %	< 5 %		
Κύλινδροι					
Οξυγόνο	[…]*	10-15 %	< 5 %	< 5 %	
Άζωτο	[…]*	25-30 %	5-10 %	5-10 %	< 5 %
Αργό/Μείγματα αργού	[…]*	20-25 %	< 5 %	5-10 %	
Ακετυλένιο	[…]*	15-20 %	< 5 %	< 5 %	< 5 % (AGA)
CO_2	[…]*	5-10 %	35-40 %	< 5 %	
Υδρογόνο	[…]*	30-35 %	< 5 %	5-10 %	

([37]) Στοιχεία για το 1998, με βάση τον κύκλο εργασιών των εταιρειών στα εν λόγω προϊόντα.

Πίνακας 7

Ιρλανδία

	BOC	Air Products
Χύδην		
Οξυγόνο	[…]*	< 5 %
Άζωτο	[…]*	< 5 %
Αργό	[…]*	40-45 %
CO_2	[…]*	
Υδρογόνο	[…]*	25-30 %
Κύλινδροι		
Οξυγόνο	[…]*	15-20 %
Άζωτο	[…]*	25-30 %
Αργό/Μείγματα αργού	[…]*	25-30 %
Ακετυλένιο	[…]*	10-15 %
CO_2	[…]*	< 5 %
Υδρογόνο	[…]*	15-20 %

(155) Στην Ιρλανδία η BOC κατέχει υψηλά μερίδια αγοράς για όλα τα αέρια. Στο Ηνωμένο Βασίλειο η BOC κατέχει υψηλά μερίδια αγοράς ιδίως για τα ατμοσφαιρικά αέρια που διατίθενται χύδην (οξυγόνο, άζωτο και αργό) και για όλα τα αέρια που διατίθενται σε κυλίνδρους.

(156) Η BOC έχει λίγους ανταγωνιστές. Στο Ηνωμένο Βασίλειο υπάρχουν τρεις μόνο άλλες μεγάλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων, δύο από τις οποίες έχουν περιορισμένα μερίδια αγοράς (Messer και Linde). Στην Ιρλανδία μοναδικός ανταγωνιστής της είναι η Air Products. Η Air Products, ο μοναδικός σημαντικός ανταγωνιστής και στις δύο χώρες, κατέχει πολύ ασθενέστερη θέση όσον αφορά το μερίδιο αγοράς στα περισσότερα τμήματα της αγοράς. Το χάσμα μεταξύ της BOC και της Air Products στην Ιρλανδία είναι έντονο για όλα τα σχετικά αέρια, εξαιρουμένου του αργού, το οποίο είναι ένα αέριο μικρού όγκου και υψηλής αξίας. Το μερίδιο αγοράς της Air Product είναι ίσο με το μερίδιο αγοράς της BOC μόνο σε ό,τι αφορά το χύδην πωλούμενο υδρογόνο στο Ηνωμένο Βασίλειο, προϊόν το οποίο διατίθεται στο εμπόριο.

(157) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής, ο κοινοποιών υποστηρίζει ότι τα μερίδια αγοράς της BOC για τα ατμοσφαιρικά αέρια που διατίθενται χύδην και σε κυλίνδρους και για το ακετυλένιο συρρικνώνονται σταθερά τα τελευταία χρόνια.

(158) Μολονότι η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι η BOC υπέστη ενδεχομένως ορισμένες απώλειες όσον αφορά το μερίδιο αγοράς στο παρελθόν, εκτιμά ότι τα επιχειρήματα που προβλήθηκαν δεν επαρκούν για να ανασκευάσουν τη διαπίστωσή της σχετικά με τη δεσπόζουσα θέση της στις αγορές των αερίων που διατίθενται χύδην και σε κυλίνδρους στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία.

(159) Πρώτον, στο παρελθόν η BOC κατείχε πολύ υψηλά μερίδια στις αγορές των χύδην και σε κυλίνδρους διατιθέμενων αερίων στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, τα οποία ισοδυναμούσαν σχεδόν με μονοπωλιακή θέση σε ορισμένες αγορές στο Ηνωμένο Βασίλειο και στις περισσότερες αγορές στην Ιρλανδία. Ακόμη και σε μια αγορά όπου δεσπόζει ένας προμηθευτής, ο οποίος έχει εξασφαλίσει ένα πολύ μεγάλο μέρος της προμήθειας, είναι δυνατή η απώλεια μεριδίου αγοράς σε κάποιο βαθμό εντός ενός μεγάλου χρονικού διαστήματος. Το γεγονός αυτό δεν αρκεί για να αποκλειστεί η ύπαρξη δεσπόζουσας θέσης σε σταθερή βάση.

(160) Δεύτερον, παρά την απώλεια μεριδίων αγοράς κατόπιν της εισόδου ορισμένων νεοεισερχομένων στην αγορά, το μερίδιο αγοράς της BOC παρέμεινε σταθερά υψηλό. Στο Ηνωμένο Βασίλειο το μερίδιο αγοράς της BOC για τη χύδην προμήθεια οξυγόνου, αζώτου και αργού, καθώς και για την προμήθεια σε κυλίνδρους οξυγόνου, αζώτου, αργού/μειγμάτων αργού, ακετυλενίου, διοξειδίου του άνθρακα και υδρογόνου ήταν σταθερά υψηλό ([…]*). Το μερίδιο αγοράς της BOC για την προμήθεια αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στην Ιρλανδία ήταν σταθερά ακόμη υψηλότερο ([…]*). Στο παρελθόν δεν σημειώθηκαν μεγάλες διακυμάνσεις των μεριδίων αγοράς που θα μπορούσαν να είναι ενδεικτικές για την πιθανή ουσιώδη μείωση των μεριδίων αγοράς της BOC στο ορατό μέλλον.

(161) Τα συμπληρωματικά στοιχεία σχετικά με τα μερίδια αγοράς που υπέβαλε η BOC σε μεταγενέστερο στάδιο της διαδικασίας έρχονται σε αντίθεση με τα στοιχεία που υποβλήθηκαν στην κοινοποίηση, η οποία σύμφωνα με τον κοινοποιούντα παρείχε τις καλύτερες εκτιμήσεις με βάση τα πραγματικά στοιχεία σχετικά με την BOC. Η Επιτροπή δεν γνωρίζει ακριβώς τη βάση υπολογισμού των μεριδίων αγοράς και τη μέθοδο που χρησιμοποιήθηκε. Σε κάθε περίπτωση, ακόμη και αν η εκτίμηση βασίστηκε στις εκτιμήσεις σχετικά με τα μερίδια αγοράς που υποβλήθηκαν σε μεταγενέστερο στάδιο, δεν αίρεται η διαπίστωση της Επιτροπής σχετικά με την κατοχή δεσπόζουσας θέσης στις οικείες αγορές.

(162) Ο κοινοποιών αμφισβητεί επίσης τις διαπιστώσεις της Επιτροπής σχετικά με τη δεσπόζουσα θέση στην αγορά της χύδην διάθεσης αερίων στο Ηνωμένο Βασίλειο επικαλούμενος τη μείωση των τιμών. Υποστηρίζει ότι από το 1985 οι τιμές του χύδην διατιθέμενου οξυγόνου, αζώτου και αργού στο Ηνωμένο Βασίλειο μειώνονται συνεχώς. Ο κοινοποιών δεν υπέβαλε περαιτέρω πληροφορίες όσον αφορά την προέλευση των στοιχείων που οδηγούν στο συμπέρασμα αυτό.

(163) Ωστόσο, ο κοινοποιών δήλωσε στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων ότι οι τεχνικές εξελίξεις οδήγησαν σε μείωση της απαιτούμενης επένδυσης για τις μονάδες διαχωρισμού του αέρα (περίπου […]* σε 15 χρόνια), καθώς και μείωση της μέσης κατανάλωσης ενέργειας (περίπου […]* σε 15 χρόνια), με αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους παραγωγής υγρού οξυγόνου και υγρού αζώτου (κατά […]* σε

15 χρόνια, επίσης λόγω της μείωσης του κόστους της ενέργειας). Η εν λόγω μείωση του κόστους παραγωγής και του ενεργειακού κόστους έχει επίσης αναφερθεί σε αναλύσεις του εν λόγω βιομηχανικού κλάδου. Συνεπώς η Επιτροπή θεωρεί ότι η εξέλιξη των τιμών αντικατοπτρίζει εν πολλοίς τη μείωση του κόστους παραγωγής και του κόστους της ενέργειας. Μολονότι το κόστος μεταφοράς έχει αυξηθεί ενδεχομένως, ωστόσο η Επιτροπή επισημαίνει ότι το κόστος μεταφοράς για το μεγαλύτερο υφιστάμενο προμηθευτή, τη BOC, πρέπει να είναι χαμηλότερο από ό,τι για οποιονδήποτε άλλον ανταγωνιστή. Η BOC μπορεί να βασίζεται στο πυκνότερο δίκτυο παραγωγής και διανομής στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Συνεπώς, καλείται να καλύψει μικρότερες αποστάσεις μεταξύ των παραγωγικών εγκαταστάσεων και των σταθμών πλήρωσης και μεταξύ των σταθμών πλήρωσης και των πελατών. Οι υπολογισμοί που υπέβαλε ο κοινοποιών επιβεβαιώνουν την εκτίμηση αυτή ([38]).

(164) Συνεπώς η Επιτροπή διαπιστώνει ότι τα σταθερά υψηλά μερίδια αγοράς που κατείχε η BOC στις αγορές διάθεσης ατμοσφαιρικών αερίων και ακετυλενίου χύδην και σε κυλίνδρους στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, ιδίως σε σύγκριση με τα πολύ χαμηλότερα μερίδια αγοράς των ανταγωνιστών, είναι αφεαυτών ενδεικτικά της δεσπόζουσας θέσης στις αγορές αυτές.

Η BOC διαθέτει το πιο εκτεταμένο δίκτυο παραγωγής και διανομής στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία

(165) Η BOC διαθέτει την πιο εκτεταμένη υποδομή για την παραγωγή και διανομή ατμοσφαιρικών αερίων στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Η εταιρεία διαθέτει […]* εμπορικές μονάδες διαχωρισμού του αέρα στη Μεγάλη Βρετανία και […]* στην Ιρλανδία. Οι εν λόγω παραγωγικές εγκαταστάσεις χρησιμεύουν επίσης και ως σημεία διανομής των χύδην διατιθέμενων αερίων, αλλά η BOC διαθέτει […]* ακόμη εγκαταστάσεις διανομής χύδην αερίων στη Μεγάλη Βρετανία. Η BOC διαθέτει επίσης μονάδα ακετυλενίου στη Μεγάλη Βρετανία. Συνεπώς, η BOC διαθέτει το πυκνότερο και αρτιότερο δίκτυο παραγωγής και διανομής αερίων χύδην. Επιπλέον, η BOC διαθέτει εκτεταμένο δίκτυο διανομής αερίων σε κυλίνδρους στην Ιρλανδία ([…]* εγκαταστάσεις πλήρωσης κυλίνδρων έναντι μιας των ανταγωνιστών της). Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι η BOC μπόρεσε να εγκαταστήσει σημαντικό αριθμό μικρών επιτόπιων μονάδων αζώτου (άνω των […]*) για την εξυπηρέτηση πελατών οι οποίοι διαφορετικά θα χρειάζονταν προμήθεια υγρού αζώτου. Βάσει των στοιχείων που υπέβαλαν ανταγωνιστές, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι κανένας ανταγωνιστής δεν διαθέτει εξίσου εκτεταμένη υποδομή παραγωγής και διανομής στη Μεγάλη Βρετανία και την Ιρλανδία. Συνεπώς, η συνολική θέση της BOC από άποψη παραγωγής και διάθεσης αερίων επιτρέπει στην εταιρεία να διατηρήσει, εάν όχι να ενισχύσει, τη δεσπόζουσα θέση της.

Η BOC έχει πολύ ισχυρή παρουσία στον τομέα κατά τονάζ στο Ηνωμένο Βασίλειο

(166) Η BOC ελέγχει το σαφώς μεγαλύτερο τμήμα της προμήθειας ατμοσφαιρικών αερίων σε μεγάλες ποσότητες στο Ηνωμένο Βασίλειο (προμήθεια κατά τονάζ) ([39]). Σύμφωνα με στοιχεία που υπέβαλε ο κοινοποιών, τα οποία επιβεβαιώθηκαν από τις έρευνες της Επιτροπής, η BOC προμηθεύει το […]* του οξυγόνου κατά τονάζ και το ίδιο ποσοστό του αζώτου κατά τονάζ. Η ισχυρή της θέση στο κατά τονάζ τμήμα της αγοράς ενισχύεται από το γεγονός ότι ελέγχει το πιο εκτεταμένο δίκτυο αγωγών στο Ηνωμένο Βασίλειο.

(167) Η ισχυρή θέση της BOC στο κατά τονάζ τμήμα της αγοράς συνεπάγεται πρόσθετα πλεονεκτήματα στην αγορά της χύδην διάθεσης αερίων. Όποτε η BOC αναλαμβάνει μια σύμβαση προμήθειας κατά τονάζ μπορεί, κατ' αρχήν, να αποφασίσει να χρησιμοποιήσει τη νέα επιτόπια μονάδα για την ταυτόχρονη παραγωγή υγροποιημένων αερίων (λεγόμενη «piggy back» παραγωγή). Κατ' αυτόν τον τρόπο η BOC μπορεί να ανανεώνει συνεχώς την παραγωγική της ικανότητα. Επιπλέον, τα υγροποιημένα αέρια που παράγονται ταυτόχρονα με τα αέρια κατά τονάζ έχουν μικρότερο κόστος παραγωγής λόγω των οικονομιών κλίμακας που επιτυγχάνονται σε μια μεγαλύτερη μονάδα. Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων και στην ακρόαση ο κοινοποιών αμφισβήτησε το πλεονέκτημα αυτό και θεώρησε ότι η παραγωγή «piggy back» δεν αντικατοπτρίζει τις σημερινές τάσεις της χύδην παραγωγής. Ωστόσο, δεν έχουν όλοι οι ανταγωνιστές αυτή την άποψη. Ορισμένοι ανταγωνιστές υποστηρίζουν ότι η κατασκευή μιας μεγαλύτερης επιτόπιας μονάδας εξακολουθεί να παρέχει ένα πρόσθετο πλεονέκτημα για έναν προμηθευτή αερίων στην αγορά χύδην.

(168) Ο έλεγχος δικτύων αγωγών παρέχει πρόσθετα διαρθρωτικά πλεονεκτήματα —τα οποία δεν είναι διαθέσιμα στους άλλους ανταγωνιστές— όχι μόνο στην αγορά κατά τονάζ, αλλά και στην αγορά της διάθεσης αερίων χύδην. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε ότι, κατ' αρχήν, δεν υπάρχει κανένα εμπόδιο για τη χρησιμοποίηση ενός αγωγού με σκοπό την προμήθεια των ποσοτήτων αερίων που κατά κανόνα διατίθενται χύδην. Έτσι, σε αντίθεση με τους ανταγωνιστές που δεν έχουν πρόσβαση σε δίκτυα αγωγών, η BOC μπορεί να αντικαταστήσει τη δαπανηρή χύδην προμήθεια με τη χορήγηση πρόσβασης στους αγωγούς της σε κατάλληλους πελάτες. Τούτο επιβεβαιώνεται από τα παραδείγματα που παρουσίασε η BOC.

β) *Η δεσπόζουσα θέση της Air Liquide στη Γαλλία*

Η Air Liquide κατέχει σαφώς τα υψηλότερα μερίδια αγοράς στις αγορές της διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στη Γαλλία

(169) Τα μερίδια αγοράς της Air Liquide και των ανταγωνιστών της στις αγορές της διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στη Γαλλία παρατίθενται στον πίνακα 8:

([38]) Παράρτημα Α.11 της απάντησης στην κοινοποίηση αιτιάσεων.

([39]) Στην Ιρλανδία δεν υπάρχει προμήθεια κατά τονάζ.

Πίνακας 8

Γαλλία

	Air Liquide	AGA	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Λοιποί
Χύδην							
Οξυγόνο	[…]*	15-20 %	10-15 %	5-10 %	< 5 %	< 5 %	
Άζωτο	[…]*	5-10 %	10-15 %	< 5 %	5-10 %	< 5 %	10-15 %
Αργό	[…]*	10-15 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %	5-10 %	
Διοξείδιο του άνθρακα	[…]*	< 5 %			25-30 %		<5 %
Υδρογόνο	[…]*		15-20 %		< 5 %		
Κύλινδροι							
Οξυγόνο	[…]*	20-25 %	< 5 %		< 5 %	< 5 %	
Άζωτο	[…]*	15-20 %	5-10 %		5-10 %	< 5 %	
Αργό/Μείγματα αργού	[…]*	15-20 %	5-10 %		5-10 %	< 5 %	
Ακετυλένιο	[…]*	10-15 %		<5 %	< 5 %	< 5 %	10-15 %
Διοξείδιο του άνθρακα	[…]*	10-15 %	< 5 %		10-15 %	< 5 %	
Υδρογόνο	[…]*	10-15 %	< 5 %			5-10 %	

(170) Ο πίνακας 8 καταδεικνύει ότι η Air Liquide κατέχει σαφώς τα υψηλότερα μερίδια σε όλες τις αγορές. Η υπόλοιπη αγορά είναι κατακερματισμένη μεταξύ διαφόρων ανταγωνιστών, κανένας από τους οποίους δεν φθάνει το […]* του μεριδίου αγοράς της Air Liquide σε κανένα τμήμα και οι περισσότεροι είναι πολύ ασθενέστεροι στις υπόλοιπες αγορές. Το μερίδιο αγοράς της AGA, η οποία είναι ο ισχυρότερος ανταγωνιστής, υπερβαίνει το 20 % μόνο σε ό,τι αφορά τη διάθεση οξυγόνου σε κυλίνδρους (όπου το μερίδιο αγοράς της Air Liquide είναι […]*).

(171) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής και στην ακρόαση ο κοινοποιών υποστήριξε ότι η Επιτροπή δεν έλαβε υπόψη κατά την εξέτασή της τη μείωση των μεριδίων αγοράς του σε ό,τι αφορά τη διάθεση αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στη Γαλλία κατά τα τελευταία είκοσι χρόνια. Δεύτερον, υποστήριξε ότι οι τιμές της χύδην προμήθειας οξυγόνου, αζώτου και αργού/μειγμάτων αργού έχουν μειωθεί, ενώ το κόστος της παραγωγής αερίων που πωλούνται χύδην έχει αυξηθεί.

(172) Όσον αφορά την αγορά της διάθεσης αερίων σε κυλίνδρους, τα στοιχεία που υπέβαλε ο κοινοποιών μετά την ακρόαση υποδηλώνουν ότι τα μερίδια αγοράς για το οξυγόνο και το ακετυλένιο έχουν μειωθεί ελαφρά κατά τα δέκα τελευταία χρόνια και παρέμειναν σχετικά σταθερά κατά τα τρία τελευταία χρόνια, ενώ το μερίδιο αγοράς για το αργό φαίνεται ότι μειώνεται. Οι τιμές διάθεσης των αερίων αυτών σε κυλίνδρους παρουσιάζουν σχετικά σταθερή αύξηση κατά τα δέκα τελευταία χρόνια, της τάξεως του […]*.

(173) Τα στοιχεία που υπέβαλε ο κοινοποιών για να ανατρέψει τα πορίσματα της Επιτροπής σχετικά με τη δεσπόζουσα θέση στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στη Γαλλία δεν είναι πειστικά.

(174) Πρώτον, όσον αφορά τα μερίδια αγοράς, η Air Liquide κατείχε σχεδόν μονοπωλιακή θέση στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας στο παρελθόν (για παράδειγμα […]* για το υγρό οξυγόνο και το υγρό άζωτο μαζί το 1975). Παρά την απώλεια ορισμένων μεριδίων αγοράς, τα μερίδια αγοράς της Air Liquide παρέμειναν σταθερά υψηλά (περίπου […]*) τόσο στην αγορά διάθεσης αερίων χύδην, όσο και στην αγορά διάθεσης αερίων σε κυλίνδρους. Δεν σημειώθηκαν αιφνίδιες και μεγάλες απώλειες μεριδίων αγοράς στο παρελθόν, που θα μπορούσαν να υποδηλώνουν ότι τα υψηλά μερίδια αγοράς της Air Liquide θα μπορούσαν να μειωθούν δραστικά στο ορατό μέλλον.

(175) Δεύτερον, όσον αφορά το κόστος, ο τρόπος υπολογισμού των υποτιθέμενων αυξήσεων δεν είναι σαφής. Ο κοινοποιών δήλωσε στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων ότι οι τεχνικές εξελίξεις κατά τα τελευταία 15 χρόνια συνέβαλαν σε σημαντική εξοικονόμηση κόστους της τάξεως του […]* στην παραγωγή υγρού οξυγόνου και αζώτου.

Συνεπώς, η Επιτροπή θεωρεί ότι η εξέλιξη των τιμών αντικατοπτρίζει εν πολλοίς τη μείωση του κόστους παραγωγής και του κόστους της ενέργειας. Ακόμη και αν έχουν αυξηθεί τα έξοδα μεταφοράς για έναν προμηθευτή όπως η Air Liquide με πυκνή υποδομή και πυκνό δίκτυο διανομής στη Γαλλία, τα έξοδα αυτά θα ήταν μικρότερα από ό,τι τα έξοδα ενός ανταγωνιστή με λιγότερο πυκνή υποδομή και λιγότερο πυκνό δίκτυο διανομής.

(176) Η Επιτροπή συμπεραίνει ότι ο επιμερισμός των μεριδίων αγοράς, όπως περιγράφεται στις αιτιολογικές σκέψεις 169 έως 175, είναι αφεαυτός ενδεικτικός της δεσπόζουσας θέσης της Air Liquide στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στη Γαλλία.

Η Air Liquide διαθέτει το πιο εκτεταμένο δίκτυο παραγωγής και διανομής στη Γαλλία

(177) Η Air Liquide εκμεταλλεύεται […]* μονάδες διαχωρισμού του αέρα που παράγουν υγρό οξυγόνο και άζωτο και […]* μονάδες διαχωρισμού του αέρα που παράγουν υγρό αργό στη Γαλλία. Η Air Liquide εκμεταλλεύεται επίσης […]* μονάδες υδρογόνου και διοξειδίου του άνθρακα και […]* μονάδες ακετυλενίου στη Γαλλία. Όσον αφορά την υποδομή διανομής των κυλίνδρων, η Air Liquide διαθέτει […]* κέντρα πλήρωσης κυλίνδρων, εκ των οποίων […]* προορίζονται για τα συνήθη αέρια, […]* για το ακετυλένιο, […]* για το διοξείδιο του άνθρακα, […]* για το υδρογόνο και […]* τουλάχιστον για τα ειδικά αέρια. Η Air Liquide διαθέτει ένα άρτιο δίκτυο άνω των […]* μεταπωλητών που καλύπτουν όλες τις περιφέρειες.

(178) Βάσει των στοιχείων που υπέβαλαν οι ανταγωνιστές, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι κανένας ανταγωνιστής δεν διαθέτει εξίσου εκτεταμένο δίκτυο παραγωγής και διανομής στη Γαλλία. Στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής, η Air Liquide υποστηρίζει ότι η σημερινή παραγωγική της ικανότητα στον τομέα διάθεσης οξυγόνου και αζώτου χύδην ελάχιστα υπερβαίνει την παραγωγική ικανότητα όλων των άλλων ανταγωνιστών της μαζί. Η Επιτροπή δεν πείθεται από αυτό το επιχείρημα. Μολονότι τα στοιχεία που υπέβαλε ο κοινοποιών υποδηλώνουν ότι το 1983 η συνολική παραγωγική ικανότητα των ανταγωνιστών στον τομέα της χύδην προμήθειας οξυγόνου και αζώτου ήταν κατά πολύ χαμηλότερη από την παραγωγική ικανότητα της Air Liquide, δεν έχει σημειωθεί περαιτέρω αύξηση της παραγωγικής ικανότητας των ανταγωνιστών σε σχέση με την παραγωγική ικανότητα της Air Liquide κατά τα τελευταία πέντε χρόνια.

(179) Επιπλέον, η Air Liquide διαθέτει […]* μικρές επιτόπιες μονάδες για την παραγωγή αζώτου και μπορεί να θεωρηθεί ότι κατέχει μοναδική θέση στο τμήμα αυτό της αγοράς. Συνολικά, η Air Liquide έχει υπερέχουσα πρόσβαση στους πελάτες στη Γαλλία, παράγοντας ο οποίος ενισχύει τη δεσπόζουσα θέση της.

Η Air Liquide έχει πολύ ισχυρή παρουσία στον τομέα κατά τονάζ στη Γαλλία

(180) Σύμφωνα με τις δικές της εκτιμήσεις, η Air Liquide προμηθεύει σήμερα σαφώς το μεγαλύτερο ποσοστό αερίων κατά τονάζ στη Γαλλία ([…]* του οξυγόνου και […]* του αζώτου). Επιπλέον, η Air Liquide εκμεταλλεύεται μοναδικά δίκτυα αγωγών σε καίριας σημασίας βιομηχανικές περιοχές στη Γαλλία, στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες ([40]).

(181) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων και στην ακρόαση ο κοινοποιών αμφισβήτησε το πλεονέκτημα αυτό και θεώρησε ότι η παραγωγή «piggy back» δεν αντικατοπτρίζει τις παρούσες τάσεις στην παραγωγή των χύδην διατιθέμενων αερίων. Ωστόσο, δεν συμμερίζονται όλοι οι ανταγωνιστές την άποψη αυτή. Ορισμένοι από τους ανταγωνιστές υποστηρίζουν ότι η παραγωγή «piggy back» εξακολουθεί να παρέχει ένα πρόσθετο πλεονέκτημα σε έναν προμηθευτή αερίων στην αγορά διάθεσης αερίων χύδην. Πράγματι, η Air Liquide επιβεβαίωσε ότι το […]* των μονάδων στην Ευρώπη (οι […]* από τις […]* μονάδες) έχουν πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα για την παραγωγή υγρού οξυγόνου και αζώτου που πωλούνται χύδην στην αγορά. Ο κοινοποιών εκτιμά ότι το ποσοστό των συνολικών πωλήσεων αερίων χύδην από την Air Liquide και την BOC που προέρχονται από επιτόπιες μονάδες με πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα έχει παραμείνει σταθερό κατά τα τελευταία πέντε χρόνια: […]* (1998), […]* (1997) και […]* (1994-1996).

(182) Η Επιτροπή συμπεραίνει ότι μια πολύ ισχυρή θέση στο συναφές τμήμα της αγοράς κατά τονάζ ενισχύει περαιτέρω τη θέση της Air Liquide στην αγορά διάθεσης αερίων χύδην.

γ) ***Ενίσχυση δεσποζουσών θέσεων***

αα) **Συνδυασμός δεσποζουσών θέσεων**

Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα συνδύαζε δεσπόζουσες θέσεις σε τρεις εθνικές αγορές

(183) Στη Γαλλία και στο Ηνωμένο Βασίλειο/στην Ιρλανδία η σχεδιαζόμενη πράξη θα συνένωνε δύο βασικούς προμηθευτές, οι οποίοι πριν από την πράξη:

— προμηθεύουν το πλήρες φάσμα των προϊόντων του τομέα των βιομηχανικών αερίων,

— κατέχουν πολύ υψηλά μερίδια στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους,

([40]) Αγωγοί οξυγόνου — […]* χλμ.· αγωγοί αζώτου — […]* χλμ.

— διαθέτουν σε εθνικό επίπεδο υψηλή παραγωγική ικανότητα και εκτεταμένα δίκτυα διανομής, καθώς και την καλύτερη βάση κόστους,

— έχουν εδραιωμένη πελατεία και προνομιακή πρόσβαση στους πελάτες και

— έχουν εδραιώσει με την πάροδο του χρόνου ισχυρές θέσεις στις αντίστοιχες «εγχώριες» αγορές τους (και στις γειτονικές χώρες), οι οποίες ισοδυναμούν με δεσπόζουσα θέση.

(184) Εάν εγκριθεί η υλοποίηση της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης σύμφωνα με τα διαλαμβανόμενα στην κοινοποίηση, το αποτέλεσμα θα είναι η δημιουργία δεσπόζουσας θέσης από έναν μόνο προμηθευτή στη δεύτερη και στην τρίτη κατά σειρά μεγέθους αγορά βιομηχανικών αερίων στην Ευρώπη (Γαλλία και Ηνωμένο Βασίλειο). Η νέα οντότητα θα κατείχε δεσπόζουσα θέση σε μια περιοχή που καλύπτει το […]* περίπου της ζήτησης βιομηχανικών αερίων στην Ευρώπη ([41]).

Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα είχε ως αποτέλεσμα το συνδυασμό της δεσπόζουσας θέσης των μερών με ισχυρές θέσεις σε άλλες χώρες

(185) Πέραν της δεσπόζουσας θέσης της σε μια εκτεταμένη γεωγραφική περιοχή που καλύπτει μεγάλες αγορές της Δυτικής Ευρώπης, η νέα οντότητα θα είχε πρόσβαση στις αγορές διαφόρων άλλων χωρών, στις οποίες δραστηριοποιούνται οι πραγματικοί και οι δυνητικοί ανταγωνιστές της, με αποτέλεσμα να έρχεται σε επαφή μαζί τους σε πλείονες αγορές. Η νέα οντότητα θα κατείχε υψηλά μερίδια αγοράς ιδίως στο Βέλγιο, στη Δανία, στην Ελλάδα, στην Ιταλία, στην Πορτογαλία, στην Ισπανία και στη Σουηδία. Στην αγορά της Γερμανίας, η οποία είναι η μεγαλύτερη αγορά βιομηχανικών αερίων της Ευρώπης, η θέση της νέας οντότητας στην αγορά θα ήταν μεν λιγότερο ισχυρή, αλλά θα παρέμενε σημαντική.

(186) Τα μερίδια αγοράς των Air Liquide/BOC σε ορισμένες άλλες χώρες παρατίθενται στον πίνακα 9:

Πίνακας 9

Μερίδια αγοράς των Air Liquide/BOC σε άλλες χώρες

	Βέλγιο	Δανία	Γερμανία	Ελλάδα	Ιταλία	Πορτογαλία	Ισπανία	Σουηδία
Χύδην								
Οξυγόνο	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Άζωτο	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Αργό	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Διοξείδιο του άνθρακα	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	
Υδρογόνο	[…]*	[…]*	[…]*		[…]*		[…]*	
Κύλινδροι								
Οξυγόνο	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Άζωτο								
Αργό/Μείγματα αργού	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Ακετυλένιο								
Διοξείδιο του άνθρακα	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Υδρογόνο								

([41]) Συνολικά, η νέα οντότητα θα κάλυπτε το […]* περίπου της ζήτησης βιομηχανικών αερίων στην Ευρώπη.

(187) Η Air Liquide διαθέτει υποδομή παραγωγής και διανομής των βιομηχανικών αερίων σε όλες τις χώρες του πίνακα 9, ακόμη και στις χώρες όπου το μερίδιο αγοράς της δεν συνεπάγεται δεσπόζουσα θέση. Για περισσότερες λεπτομέρειες, ο αναγνώστης παραπέμπεται στον πίνακα 4.

(188) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων ο κοινοποιών ισχυρίζεται ότι τα μερίδια που κατέχει στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες δεν έχουν καμία συνάφεια με την εκτίμηση της θέσης του στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας. Ωστόσο, η Επιτροπή εκτιμά ότι τα μερίδια αγοράς που παρουσιάζονται στον πίνακα 9 είναι ενδεικτικά για τη θέση της Air Liquide και της BOC σε διάφορες ευρωπαϊκές αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους και, συνεπώς, είναι χρήσιμα για τη συνολική εκτίμηση της παρούσας πράξης.

ββ) **Αύξηση της ικανότητας εξάλειψης ή ουσιώδους μείωσης του πραγματικού και δυνητικού ανταγωνισμού από τρίτους**

Συνδυάζοντας δύο δεσπόζουσες θέσεις οι Air Liquide/BOC θα επηρεάζονταν ακόμη λιγότερο από τον ανταγωνισμό στη Γαλλία, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία

(189) Η σχεδιαζόμενη πράξη θα έθετε μια πολύ μεγαλύτερη περιοχή υπό τον έλεγχο μιας μόνο επιχείρησης αντί δύο επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα να προσδώσει στη νέα οντότητα πρόσθετη ισχύ έναντι των αντιπάλων της στη Γαλλία, στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία.

(190) Πρώτον, οι δύο δεσπόζοντες βασικοί προμηθευτές δεν θα ήταν πλέον πραγματικοί και δυνητικοί ανταγωνιστές. Ο συνδυασμός των δραστηριοτήτων τους θα ενίσχυε τα τεχνολογικά μέσα και τους χρηματοοικονομικούς πόρους των μερών στις αντίστοιχες εγχώριες αγορές τους. Οι εν λόγω παράγοντες λειτουργούν αφεαυτών αποτρεπτικά για τους αλλοδαπούς ανταγωνιστές και θα δημιουργούσαν πρόσθετους φραγμούς για την είσοδο στην αγορά.

(191) Δεύτερον, καθένα από τα μέρη θα επωφελείτο από τις περιοριστικές του ανταγωνισμού συνέπειες των στρατηγικών που θα εφαρμόζονταν στην αγορά του αντισυμβαλλομένου του. Για παράδειγμα, πριν από την πράξη, εάν η BOC αντιμετώπιζε την είσοδο ενός ανταγωνιστή στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου (για παράδειγμα, της Linde), θα μειωνόταν η κερδοφορία της και συνεπώς θα γινόταν πιο ευάλωτη στον (πραγματικό ή δυνητικό) ανταγωνισμό άλλων μερών (για παράδειγμα της Messer ή της Praxair). Έτσι, πριν από την πράξη, οποιαδήποτε είσοδος στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου θα βελτίωνε τη διάρθρωση του ανταγωνισμού στην εν λόγω αγορά. Μετά την πράξη, η δραστηριοποίηση ενός τρίτου προμηθευτή στο Ηνωμένο Βασίλειο θα είχε πολύ μικρότερη επίπτωση στη διάρθρωση της αγοράς.

(192) Τρίτον, η σχεδιαζόμενη πράξη θα ενίσχυε την ικανότητα της νέας οντότητας να αυξήσει τους κινδύνους και τα έξοδα που συνεπάγεται η είσοδος νέων ανταγωνιστών στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας. Οποιοσδήποτε νεοεισερχόμενος στην αγορά όπου επικρατεί ένας εδραιωμένος προμηθευτής κατά κανόνα επιβαρύνεται με υψηλά εφάπαξ έξοδα για την πραγματοποίηση επενδύσεων σε υποδομές, τα οποία δεν είναι κατ' ανάγκη ανακτήσιμα, καθότι ο εδραιωμένος προμηθευτής έχει ισχυρά κίνητρα να εφαρμόζει ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική ή ακόμη και να πωλεί χωρίς καθόλου κέρδος ή και επί ζημία, προκειμένου να εμποδίσει τον νεοεισερχόμενο να εδραιώσει μια σταθερή θέση στην αγορά. Πριν από την πράξη, οι νεοεισερχόμενοι στο Ηνωμένο Βασίλειο, για παράδειγμα, θα αντιμετώπιζαν μόνο το χρηματοοικονομικό κίνδυνο που συνεπάγεται η είσοδος στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Μετά την πράξη, οι περισσότεροι νεοεισερχόμενοι θα αντιμετώπιζαν έναν ισχυρότερο εδραιωμένο προμηθευτή στο Ηνωμένο Βασίλειο και, κατά συνέπεια, οι επενδύσεις τους στη Γαλλία θα αντιμετώπιζαν μεγαλύτερους κινδύνους. Το ίδιο ισχύει και για τους νεοεισερχόμενους στη Γαλλία και για τις δυνητικές επενδύσεις τους στο Ηνωμένο Βασίλειο. Πράγματι, μετά τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση η νέα οντότητα θα μπορούσε να προβαίνει επιλεκτικά σε συντονισμένη αντίδραση κατά των νεοεισερχομένων είτε στη Γαλλία, είτε στο Ηνωμένο Βασίλειο, είτε στην Ιρλανδία.

(193) Τέταρτον, η σχεδιαζόμενη πράξη θα παρείχε στη νέα οντότητα μεγαλύτερη ευχέρεια εφαρμογής αντιποίνων κατά των ανταγωνιστών της στις εγχώριες αγορές τους. Πριν από την πράξη, οι δυνατότητες της BOC τουλάχιστον να αντιμετωπίσει την είσοδο νέων ανταγωνιστών στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου ή της Ιρλανδίας προβαίνοντας σε αντίποινα στην εγχώρια αγορά του νεοεισερχομένου, ήταν περιορισμένη, καθότι δεν διέθετε την κατάλληλη υποδομή παραγωγής και διανομής σε πολλές αγορές της ηπειρωτικής Ευρώπης. Μετά την πράξη, η νέα οντότητα θα μπορούσε να αντιδράσει αποτελεσματικότερα κατά των νεοεισερχομένων στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους του Ηνωμένου Βασιλείου χρησιμοποιώντας την ισχυρή θέση και την εδραιωμένη υποδομή της Air Liquide στην ηπειρωτική Ευρώπη. Για παράδειγμα, η νέα οντότητα, σε αντίθεση με την BOC, θα ήταν σε θέση να εκμεταλλευθεί την παρουσία της στη Γερμανία για να αποτρέψει τον επιθετικό ανταγωνισμό στο Ηνωμένο Βασίλειο από τις εταιρείες Linde και Messer, οι οποίες εισήλθαν πρόσφατα στην εν λόγω αγορά.

Ο συνδυασμός δεσποζουσών θέσεων θα επέτρεπε στη συγχωνευθείσα επιχείρηση να χρησιμοποιεί μια ασφαλή δέσμια εγχώρια αγορά ως μέσο κατίσχυσης επί των ανταγωνιστών της

(194) Συνδυάζοντας δεσπόζουσες θέσεις σε μια εκτεταμένη περιοχή, η νέα οντότητα θα κατείχε μοναδική θέση όσον αφορά τον ανταγωνισμό για την απόκτηση πελατών εντός της περιοχής αυτής. Δεδομένου ότι η περιοχή που θα ήλεγχε η νέα οντότητα θα περιλάμβανε δύο μεγάλες αγορές (Γαλλία και Ηνωμένο Βασίλειο), είναι πιθανότερο ότι όσοι από τους πελάτες της ήταν πολυεθνικές εταιρείες θα ασκούσαν δραστηριότητες και, κατ' επέκταση, θα χρειάζονταν βιομηχανικά αέρια και στις δύο αγορές. Για παράδειγμα, εάν ένας πελάτης από το Ηνωμένο Βασίλειο χρειαζόταν βιομη-

χανικά αέρια σε ένα άλλο εργοστάσιό του στη Γαλλία, η νέα οντότητα θα μπορούσε να προσφέρει εκπτώσεις ή άλλου είδους παραχωρήσεις στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου προκειμένου να επιτύχει ως αντάλλαγμα την κάλυψη της ζήτησης του πελάτη και στη Γαλλία. Κατ' αυτόν τον τρόπο η νέα οντότητα θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει τη θέση της στο Ηνωμένο Βασίλειο ως εφαλτήριο για την ενίσχυση της θέσης της στη Γαλλία και το αντίστροφο. Μολονότι οι πρακτικές αυτές δεν είναι απαραίτητα παράνομες, η δυνατότητα εφαρμογής της συμπεριφοράς αυτής δημιουργεί ανησυχίες ως προς τον ανταγωνισμό, όταν ένας προμηθευτής κατέχει δεσπόζουσα θέση. Η σχεδιαζόμενη πράξη θα δημιουργούσε τις συνθήκες που θα επέτρεπαν στη νέα οντότητα Air Liquide/BOC να ανταγωνίζεται βασιζόμενη σε δεσπόζουσες θέσεις σε δύο χώρες, με αποτέλεσμα να είναι σε θέση να χρησιμοποιεί τη δεσπόζουσα θέση της στη μία χώρα για να ενισχύει τη δεσπόζουσα θέση της στην άλλη χώρα.

(195) Η νέα οντότητα θα μπορούσε κάλλιστα να χρησιμοποιήσει την ισχυρή της θέση στις εγχώριες αγορές της ως βάση για να επιτεθεί σε άλλες αγορές, είτε στις εγχώριες αγορές των ανταγωνιστών της είτε σε μικρότερες γεωγραφικές αγορές, στις οποίες ανταγωνίζονται διάφορες εταιρείες βιομηχανικών αερίων. Θα μπορούσε να αυξήσει τα μερίδιά της στις αγορές αυτές προσφέροντας χαμηλότερες τιμές από τους ανταγωνιστές της, λόγω της ενισχυμένης χρηματοοικονομικής θέσης που θα αποκόμιζε στις ισχυρές εγχώριες αγορές και συγκεκριμένα στις αγορές της Γαλλίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας, όπου είναι δύσκολη η διείσδυση. Επί του παρόντος είναι δυσκολότερο για τα δύο μέρη μεμονωμένα να συμπεριφερθούν κατ' αυτόν τον τρόπο από ό,τι μετά την πράξη. Θεωρητικά, είτε η BOC είτε η Air Liquide θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν τις αντίστοιχες εγχώριες αγορές τους ως βάση για τον ανταγωνισμό σε άλλες χώρες. Ωστόσο, η δυνατότητα αυτή περιορίζεται σήμερα από το δυνητικό ανταγωνισμό του άλλου μέρους που λειτουργεί ως μέσο αυτοσυγκράτησης («αμοιβαία αυτοσυγκράτηση»). Για παράδειγμα, η BOC σήμερα δεν εκμεταλλεύεται τον έλεγχο που ασκεί στις αγορές του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας για να επιβάλει υψηλότερες τιμές στους πελάτες της, διότι περιορίζεται από τον κίνδυνο εισόδου της Air Liquide στις εγχώριες αγορές της. Η Air Liquide είναι σε θέση περισσότερο από τους ανταγωνιστές της να εισέλθει στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Η σχεδιαζόμενη πράξη θα εξάλειφε τους υφιστάμενους περιορισμούς και η νέα οντότητα θα είχε μεγαλύτερη ελευθερία από την άποψη αυτή.

γγ) **Εξάλειψη του πραγματικού και του δυνητικού ανταγωνισμού μεταξύ της Air Liquide και της BOC**

Εξαγοράζοντας τις δραστηριότητες της BOC στην ηπειρωτική Ευρώπη στον τομέα διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους, η Air Liquide θα εξάλειφε τον πραγματικό ανταγωνισμό εκ μέρους της BOC στην εγχώρια αγορά της

(196) Πριν από την κοινοποιηθείσα σχεδιαζόμενη συγκέντρωση, η BOC είχε εισέλθει στις αγορές προμήθειας ορισμένων ατμοσφαιρικών αερίων χύδην και σε κυλίνδρους του Βελγίου και των Κάτω Χωρών, αφού εγκατέστησε μια μονάδα κατά τονάζ στο Terneuzen, η οποία παράγει υγρό οξυγόνο, άζωτο και αργό για την αγορά χύδην και μονάδα πλήρωσης κυλίνδρων στο Herenthout, η οποία είναι κατάλληλη για ευρύ φάσμα βιομηχανικών αερίων. Και οι δύο εγκαταστάσεις προμήθευαν πελάτες στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες χρησιμοποιώντας ιδιόκτητα οχήματα παράδοσης της BOC. Επίσης και οι δύο εγκαταστάσεις εφοδίαζαν την επιχείρηση διάθεσης αερίων σε κυλίνδρους που διατηρούσε η BOC στη Γερμανία με έδρα το Bopfingen. Στο Βέλγιο, χώρα όπου η Air Liquide κατέχει ισχυρή θέση, η BOC μπόρεσε να αποκτήσει εν καιρώ σημαντικό μερίδιο αγοράς για ορισμένα αέρια (χύδην αργό — […]*· χύδην διοξείδιο του άνθρακα — μικρότερο του […]*· οξυγόνο σε κυλίνδρους — μικρότερο του […]*· αργό σε κυλίνδρους — […]*), μέχρις ότου πώλησε τις δραστηριότητές της στην Air Liquide στο τέλος του προηγούμενου έτους.

(197) Η γεωγραφική αγορά αναφοράς για ορισμένα αέρια υψηλής αξίας, όπως το αργό που διατίθεται χύδην και, ενδεχομένως, σε κυλίνδρους, τα οποία μπορούν να μεταφερθούν σε μεγαλύτερες αποστάσεις από ό,τι τα συνήθη αέρια, φαίνεται ότι δεν περιορίζεται στο Βέλγιο, αλλά καλύπτει μια περιοχή που περιλαμβάνει ορισμένα τμήματα της Βόρειας Γαλλίας. Το γεγονός ότι η Air Liquide εισάγει υγρό αργό από τη Γαλλία ενισχύει την άποψη αυτή. Συνεπώς, η εξαγορά των δραστηριοτήτων της BOC στην ηπειρωτική Ευρώπη ενισχύει τη δεσπόζουσα θέση της Air Liquide στη Γαλλία, όχι μόνο διότι εξαλείφεται ένας πραγματικός ανταγωνιστής, αλλά και διότι το μερίδιο αγοράς του εν λόγω ανταγωνιστή προστίθεται στη δεσπόζουσα θέσης της Air Liquide.

(198) Κατά το μέτρο που οι αγορές του Βελγίου και της Γαλλίας είναι διακεκριμένες, συγκεκριμένα δε για τα αέρια των οποίων η μεταφορά σε μεγάλες αποστάσεις είναι λιγότερο συμφέρουσα, η Air Liquide θα ενίσχυε τη δεσπόζουσα θέση της στη Γαλλία εξαλείφοντας το δυνητικό ανταγωνισμό στη γαλλική αγορά και τον πραγματικό ανταγωνισμό σε μια γειτονική αγορά. Πρώτον, η BOC πρέπει να θεωρηθεί ως δυνητικός ανταγωνιστής στη Γαλλία, εφόσον έχει αποδείξει ότι μπορεί να εδραιώσει μια επιχείρηση προμήθειας αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στην ηπειρωτική Ευρώπη. Δεύτερον, η εξάλειψη της BOC από την ηπειρωτική Ευρώπη θα απάλλασσε την Air Liquide από την ανταγωνιστική πίεση που απορρέει από την παρουσία της BOC σε μια αγορά γειτνιάζουσα με την έδρα της. Τρίτον, απομακρύνοντας έναν ανταγωνιστή από την αγορά του Βελγίου και αποκτώντας το πρόσθετο μερίδιο αγοράς του ανταγωνιστή αυτού, η Air Liquide θα ενίσχυε περαιτέρω τη θέση της στο Βέλγιο, όπου κατέχει ήδη μεγάλο μέρος της αγοράς. Κατ' αυτόν τον τρόπο η Air Liquide θα μπορούσε να αντιμετωπίσει αποτελεσματικότερα άλλους δυνητικούς νεοεισερχόμενους στην εγχώρια αγορά της, λαμβάνοντας μέτρα σε μια γειτονική χώρα, από την οποία θα μπορούσε να επιχειρηθεί ευκολότερα η είσοδος στην αγορά, για παράδειγμα μέσω της προμήθειας αερίων στις βιομηχανικές περιοχές της Βόρειας Γαλλίας.

(199) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής ο κοινοποιών υποστηρίζει ότι οι δραστηριότητες της BOC στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες είχαν περιορισμένη εμβέλεια και ότι η απόκτησή τους από την Air Liquide δεν οδήγησε, συνεπώς, σε καμία σημαντική αλλαγή των όρων

του ανταγωνισμού στις αγορές της προμήθειας αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας. Ωστόσο, το επιχείρημα αυτό ανατρέπεται εάν εξεταστούν τα επιχειρηματικά δεδομένα σχετικά με τις εν λόγω δραστηριότητες. Οι δραστηριότητες της BOC στον τομέα κατά τονάζ ήταν εξασφαλισμένες από μακροπρόθεσμες συμβάσεις με διάρκεια τουλάχιστον μέχρι το […]* και το […]* αντίστοιχα. Οι δραστηριότητες της BOC στον τομέα της χύδην προμήθειας επωφελήθηκαν από την έντονη αύξηση του όγκου των πωλήσεων υγροποιημένων αερίων. Η κερδοφορία βελτιωνόταν κάθε χρόνο ([42]), ενώ σημειώθηκε λειτουργικό κέρδος κατά το οικονομικό έτος 1998/99. Οι δραστηριότητες αυτές αποφέρουν σημαντικές χρηματικές ροές. Οι δραστηριότητες της BOC στον τομέα της προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους αναπτύχθηκαν με ικανοποιητικούς ετήσιους ρυθμούς, ενώ οι λειτουργικές ζημίες της μειώνονταν σταθερά κατά τα τελευταία χρόνια ([43]). Συγκρίνοντας τα χρηματοοικονομικά στοιχεία που υπέβαλε η BOC με τα στοιχεία που υπέβαλαν ανταγωνιστές σχετικά με απόπειρες εισόδου σε αγορές υπό παρόμοιες συνθήκες, προκύπτει ότι η εξέλιξη του κύκλου εργασιών και της κερδοφορίας ήταν σύμφωνη με την αναμενόμενη για την περίοδο εκκίνησης. Συνεπώς, είναι θεμιτός ο ισχυρισμός ότι οι δραστηριότητες της BOC στις αγορές αυτές ήταν βιώσιμες. Η BOC δήλωσε ότι σχεδίαζε να εγκαταλείψει τις δραστηριότητές της στην ηπειρωτική Ευρώπη κατόπιν της αναθεώρησης των παγκόσμιων δραστηριοτήτων της.

(200) Η υπό εξέταση πράξη θα ενίσχυε τη δεσπόζουσα θέση της Air Liquide στη Γαλλία, διότι θα εξάλειφε τον πραγματικό και δυνητικό ανταγωνισμό της BOC στη Γαλλία. Οι ανησυχίες στο πλαίσιο του ανταγωνισμού απορρέουν από αυτή τη μόνιμη και διαρθρωτική αλλαγή της αγοράς και όχι από μια επιχειρηματική απόφαση ενός ανταγωνιστή.

Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα απομάκρυνε την Air Liquide, τον πιο αξιόπιστο δυνητικό ανταγωνιστή, από το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία

(201) Η Air Liquide είναι ένας από τους ισχυρότερους δυνητικούς εισερχόμενους στις εθνικές εγχώριες αγορές της BOC. Οι ανταγωνιστές υπογράμμισαν ότι η Air Liquide θα ήταν σε θέση περισσότερο από κάθε άλλη εταιρεία βιομηχανικών αερίων να διεισδύσει στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου ([44]). Μετά τη συγχώνευση των μερών, δεν θα υπήρχε πλέον αυτή η ανταγωνιστική πίεση. Τούτο ισχύει ανεξαρτήτως του εάν η Air Liquide ασκούσε ήδη δραστηριότητες ή όχι στην εγχώρια αγορά της BOC.

(202) Στην απάντησή του στην κοινοποίηση αιτιάσεων ο κοινοποιών παραδέχεται ότι ένας προμηθευτής με δεσπόζουσα θέση μπορεί να περιοριστεί ως προς την άσκηση της ισχύος του στην αγορά από το δυνητικό ανταγωνισμό άλλων επιχειρήσεων, των οποίων η είσοδος στην αγορά αποτελεί ρεαλιστικό ενδεχόμενο. Ο κοινοποιών υποστήριξε ότι κανένας δυνητικός εισερχόμενος δεν λειτούργησε κατ' αυτόν τον τρόπο στο Ηνωμένο Βασίλειο. Ωστόσο, μεμονωμένοι πελάτες εξέφρασαν διαφορετική άποψη.

(203) Η Air Liquide υποστηρίζει ότι ο χαρακτηρισμός της ως δυνητικού ανταγωνιστή είναι εντελώς θεωρητικός, διότι δεν επιχείρησε ποτέ να διεισδύσει στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου και έχει λιγότερες πιθανότητες να το πράξει τώρα που έχουν εισέλθει στην αγορά και άλλοι ανταγωνιστές. Ωστόσο, μια μελέτη έργου που υποβλήθηκε στην Επιτροπή δείχνει ότι η Air Liquide εξέτασε το ενδεχόμενο να προμηθεύει αέρια χύδην και σε κυλίνδρους στο Ηνωμένο Βασίλειο, όταν της ζητήθηκε από έναν πελάτη ([45]). Επιπλέον, η Air Liquide αναγνώρισε ότι η Messer μπόρεσε να υπερπηδήσει τους φραγμούς για την είσοδο στις αγορές προμήθειας χύδην και σε κυλίνδρους του Ηνωμένου Βασιλείου, χωρίς ωστόσο να εξηγήσει για ποιον λόγο δεν θα μπορούσε η ίδια η Air Liquide να εισέλθει στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Πράγματι, η Air Liquide έχει στο ενεργητικό της τις περισσότερες επιτυχίες από κάθε άλλη εταιρεία βιομηχανικών αερίων όσον αφορά την είσοδο σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές. Δηλώνοντας στην ακρόαση ότι η απουσία της στο Ηνωμένο Βασίλειο αποτελεί επιχειρηματική απόφαση, η Air Liquide αναγνώρισε ότι κανένας αντικειμενικός παράγοντας δεν θα μπορούσε να την εμποδίσει να εισέλθει στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου.

(204) Τέλος, ο κοινοποιών δήλωσε κατά την ακρόαση ότι η Praxair, μια εταιρεία βιομηχανικών αερίων παρόμοιου μεγέθους, θα έπρεπε να θεωρηθεί ως εξίσου αξιόπιστος δυνητικός ανταγωνιστής στο Ηνωμένο Βασίλειο. Ωστόσο, ο κοινοποιών δεν εξήγησε για ποιον λόγο μια εταιρεία, η οποία ασκεί τις περισσότερες δραστηριότητές της στην αμερικανική ήπειρο και έχει περιορισμένη παρουσία στην Ευρώπη, θα έπρεπε να θεωρηθεί ως εξίσου αξιόπιστος νεοεισερχόμενος με την Air Liquide, τον ισχυρότερο προμηθευτή βιομηχανικών αερίων στην Ευρώπη.

Τα παραδείγματα της Linde και της Messer απέδειξαν ότι ανταγωνιστές με την έδρα τους στην ηπειρωτική Ευρώπη μπορούν να εισέλθουν στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου

(205) Η είσοδος νέων ανταγωνιστών στις αγορές της προμήθειας αερίων χύδην και σε κυλίνδρους είναι δυνατή και έχει επιτευχθεί στο Ηνωμένο Βασίλειο. Κατ' αρχήν, υπάρχουν διάφοροι τρόποι εισόδου σε μια αλλοδαπή αγορά:

— εξαγωγή βιομηχανικών αερίων στη χώρα στόχο,

— δημιουργία ιδιόκτητης παραγωγικής ικανότητας στη χώρα στόχο, για παράδειγμα μέσω της απόκτησης πελατών για μεγάλες επιτόπιες μονάδες παραγωγής,

([42]) Κατά τα οικονομικά έτη 1994/95 έως 1998/99 (με συνυπολογισμό της προμήθειας κατά τονάζ και της προμήθειας χύδην).

([43]) Κατά τα οικονομικά έτη 1994/95 έως 1998/99.

([44]) […]*.

([45]) Υπόμνημα για την Comité des Projets Europe της Air Liquide της 28ης Ιανουαρίου 1997 σχετικά με πρόσκληση υποβολής προσφορών μιας εταιρείας ηλεκτρονικών ειδών για αέρια χύδην (άζωτο, οξυγόνο και αργό), αέρια σε κυλίνδρους (ήλιο και υδρογόνο) και εξοπλισμό, στην οποία συμμετείχε η Air Liquide.

— αρχικά δημιουργία υποδομής διανομής και προμήθεια βιομηχανικών αερίων από το εμπόριο πριν από τη δημιουργία ιδιόκτητης παραγωγικής ικανότητας,

— εξαγορά ενός μικρού τοπικού προμηθευτή και επέκταση του δικτύου διανομής και της πελατείας του εν λόγω προμηθευτή.

(206) Η είσοδος στην αγορά μπορεί να πραγματοποιηθεί χωρίς την εισαγωγή του πλήρους φάσματος βιομηχανικών αερίων, όταν η εισαγωγή αυτή δεν είναι δυνατή ή οικονομικά βιώσιμη. Στην περίπτωση αυτή ο νεοεισερχόμενος στην αγορά ενεργεί ως εξής. Αρχικά, ο νεοεισερχόμενος εξασφαλίζει μια ή περισσότερες αποθήκες κυλίνδρων και σημεία διανομής. Τα συνήθη βιομηχανικά αέρια αγοράζονται από τοπικούς προμηθευτές, οι οποίοι αναλαμβάνουν επίσης την πλήρωση των κυλίνδρων. Τα αέρια υψηλής αξίας, όπως το ακετυλένιο, τα μείγματα αερίων, τα καθαρά αέρια, τα ειδικά αέρια και το υγρό αργό, εισάγονται. Οι ανταγωνιστές έχουν επιβεβαιώσει ότι στο παρελθόν έχουν πραγματοποιηθεί εισαγωγές αυτών των αερίων για να στηριχθεί η είσοδος στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Σε δεύτερο στάδιο, όταν έχουν αποκτηθεί ορισμένοι πελάτες, ο νεοεισερχόμενος δημιουργεί εγκαταστάσεις πλήρωσης κυλίνδρων για τα συνήθη αέρια (οξυγόνο, άζωτο, αργό, μείγματα αργού και διοξείδιο του άνθρακα). Τα απαιτούμενα υγροποιημένα αέρια αγοράζονται από το εμπόριο. Τα αέρια υψηλής αξίας εξακολουθούν να εισάγονται ή αγοράζονται από τοπικούς προμηθευτές. Σε τρίτο στάδιο, κατόπιν της επέκτασης της διάρθρωσης διανομής, ο νεοεισερχόμενος κατασκευάζει μια μονάδα διαχωρισμού του αέρα περιορισμένου μεγέθους (για παράδειγμα 15-40 εκατομμύρια κυβικά μέτρα ετησίως για το οξυγόνο/άζωτο) και πρόσθετες εγκαταστάσεις μετακένωσης στη χώρα στόχο. Τούτο επιτρέπει στο νεοεισερχόμενο να αποκτήσει πελάτες και να τους προμηθεύει με αέρια χύδην.

(207) Εναλλακτικά, μια εταιρεία βιομηχανικών αερίων μπορεί να εισέλθει σε μια αλλοδαπή αγορά εξαγοράζοντας έναν τοπικό προμηθευτή, προσθέτοντας άλλα προϊόντα στην παραγωγή του τελευταίου και επεκτείνοντας την υποδομή και την πελατεία. Μετά το αρχικό αυτό στάδιο, ο νεοεισερχόμενος είναι σε θέση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τη δική του παραγωγική ικανότητα και το δικό του δίκτυο διανομής προχωρώντας όπως περιγράφεται στην αιτιολογική σκέψη 206.

(208) Τα παραδείγματα της Linde και της Messer επιβεβαιώνουν ότι είναι δυνατή η είσοδος στις αγορές της προμήθειας αερίων χύδην και σε κυλίνδρους του Ηνωμένου Βασιλείου και η απόκτηση περιορισμένων μεριδίων αγοράς. Η Linde εισήλθε στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου το 1992 και έκτοτε έχει κερδίσει μερίδια αγοράς στον τομέα της προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους ύψους κάτω του 5 % για το οξυγόνο, 5-10 % για το άζωτο, κάτω του 5 % για το ακετυλένιο, 5-10 % για το αργό και τα μείγματα αργού και 5-10 % για το υδρογόνο. Η Messer εισήλθε στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου εξαγοράζοντας έναν μικρό προμηθευτή διοξειδίου του άνθρακα και επεκτείνοντας την υποδομή διανομής της εξαγορασθείσας επιχείρησης. Στη συνέχεια η εταιρεία κατασκεύασε μια αυτόνομη μονάδα διαχωρισμού του αέρα στο Eggsborough (αρχικά από κοινού με την AGA). Στον τομέα της προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους κέρδισε μερίδια αγοράς ύψους 5-10 % για το άζωτο, κάτω του 5 % για το αργό/τα μείγματα αργού και 35-40 % για το διοξείδιο του άνθρακα. Όσον αφορά τον τομέα της χύδην προμήθειας αερίων, η Messer κατέχει μερίδια αγοράς μικρότερα του 5 % για το οξυγόνο, το άζωτο και το αργό.

Η Air Liquide, η κορυφαία εταιρεία στην Ευρώπη και στον κόσμο, είναι ο πιο αξιόπιστος δυνητικός εισερχόμενος στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου

(209) Στις αγορές διάθεσης αερίων σε κυλίνδρους και χύδην, οι φραγμοί εισόδου είναι η κεφαλαιουχική επένδυση και οι λειτουργικές δαπάνες που συνεπάγεται η λειτουργία και υποστήριξη των υποδομών παραγωγής και διανομής, η απόκτηση επαρκούς πελατείας ώστε να δικαιολογούνται οι εν λόγω δαπάνες και η χρηματοδότηση των λειτουργικών ζημιών κατά την περίοδο εκκίνησης, μέχρις ότου η επιχείρηση καταστεί κερδοφόρος.

(210) Το ύψος της επένδυσης και των λειτουργικών εξόδων παρουσιάζει διακυμάνσεις ανάλογα με τη μέθοδο εισόδου στην αγορά που έχει επιλεγεί. Εάν ο νεοεισερχόμενος επιλέξει να υποβάλει προσφορές για την ανάληψη συμβάσεων επιτόπιας προμήθειας κατά τονάζ, με την πρόθεση να κατασκευάσει παραγωγικές εγκαταστάσεις μεγαλύτερες από τις απαιτούμενες και να πωλεί την πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα σε πελάτες που προμηθεύονται αέρια χύδην και σε κυλίνδρους, απαιτείται σημαντική αρχική επένδυση. Στις περισσότερες περιπτώσεις τα σχετικά έξοδα ανακτώνται κατά τη διάρκεια της σύμβασης, δεδομένου ότι οι συμβάσεις επιτόπιας προμήθειας κατά κανόνα διαρκούν για περίοδο 10 έως 15 ετών. Ωστόσο, λίγες μόνο μεγάλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων διαθέτουν τα χρηματοοικονομικά μέσα (και γενικότερα την ικανότητα διαχείρισης έργων) για να αναλάβουν τόσο μεγάλα έργα. Εάν ο νεοεισερχόμενος επιλέξει να δημιουργήσει πρώτα την υποδομή διανομής κυλίνδρων και στη συνέχεια να επεκτείνει τις δραστηριότητές του στην αγορά της προμήθειας αερίων χύδην, η αρχική κεφαλαιουχική επένδυση (δημιουργία αποθήκης κυλίνδρων και εγκαταστάσεων πλήρωσης) κυμαίνεται μεταξύ των 2 και 3 εκατομμύρια ευρώ. Ωστόσο, η κατασκευή μιας μονάδας διαχωρισμού του αέρα και των σχετικών κέντρων μετακένωσης απαιτεί πολύ υψηλότερη επένδυση της τάξεως των 50-60 εκατομμύρια ευρώ. Επιπλέον, θα επιβαρύνεται επί μονίμου βάσεως με τα λειτουργικά έξοδα και τα έξοδα μεταφοράς των αερίων που θα πρέπει να εισάγονται. Κατ' αρχήν, παρόμοια έξοδα επιβαρύνουν μακροπρόθεσμα το νεοεισερχόμενο εάν εξαγοράσει έναν μικρό τοπικό προμηθευτή και προσπαθήσει να επεκτείνει την εξαγορασθείσα υποδομή.

(211) Μια νεοσυσταθείσα επιχείρηση βιομηχανικών αερίων συχνά χρειάζεται ορισμένο χρόνο για να καταστεί κερδοφόρος. Η ανάγκη κάλυψης των λειτουργικών ζημιών κατά την περίοδο εκκίνησης αποτελεί έναν ακόμη φραγμό εισόδου. Σε περίπτωση εισόδου νέων ανταγωνιστών στην αγορά, οι προϋπάρχοντες εδραιωμένοι προμηθευτές ενδέχεται να προσπαθήσουν να εμποδίσουν τον νεοεισερχόμενο να εδραιώσει μια σημαντική σταθερή θέση στην εγχώρια αγορά τους, επιδιώκοντας να προσφέρουν χαμηλότερες τιμές από τον νεοεισερχόμενο στην περιοχή όπου έχει πραγματοποιηθεί η είσοδος. Οι ανταγωνιστές ανέφεραν παραδείγματα εφαρμογής αυτής της στρατηγικής από τη BOC με σκοπό να εμποδίσει την είσοδό τους στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Τούτο σημαίνει ότι ο νεοεισερχόμενος θα πρέπει να μπορεί να χρηματοδοτήσει τις λειτουργικές ζημίες κατά την περίοδο εκκίνησης.

(212) Συνεπώς, οι μεγάλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων είναι περισσότερο σε θέση από τους μικρότερους προμηθευτές να εισέλθουν σε μια αγορά όπου ήδη κυριαρχεί ένας εδραιωμένος προμηθευτής. Οι μεγάλες εταιρείες είναι πιθανότερο να διαθέτουν τη χρηματοοικονομική ισχύ, την υλικοτεχνική υποδομή, τα τεχνολογικά μέσα και την ικανότητα στρατηγικού σχεδιασμού για να πραγματοποιήσουν τις απαραίτητες επενδύσεις και να προφυλάξουν την είσοδό τους στην αγορά από τις επιθετικές αντιδράσεις ενός προϋπάρχοντος εδραιωμένου προμηθευτή που κατέχει τοπική δεσπόζουσα θέση. Στην περίπτωση του Ηνωμένου Βασιλείου η θέση αυτή επιβεβαιώνεται από την παρατήρηση ότι δύο μεγάλοι ανταγωνιστές με την έδρα τους στο εξωτερικό, η Linde και η Messer, κατέκτησαν μερίδια αγοράς με μεγαλύτερη επιτυχία από ό,τι οι μικροί νεοεισερχόμενοι κατά το στάδιο της εκκίνησης, μολονότι οι τελευταίοι δραστηριοποιούνταν ορμώμενοι από το Ηνωμένο Βασίλειο (για παράδειγμα, Energas και Medigas).

(213) Βάσει των ανωτέρω, προκύπτει ότι η Air Liquide, η κορυφαία εταιρεία βιομηχανικών αερίων της Ευρώπης, διαθέτει αυξημένη ισχύ, η οποία την καθιστά τον καταλληλότερο και τον πιθανότερο αλλοδαπό ανταγωνιστή να εισέλθει στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου.

(214) Η Air Liquide έχει απόλυτα τη δυνατότητα να δημιουργήσει υποδομή παραγωγής και διανομής σε αλλοδαπές αγορές. Τούτο αποδεικνύεται από το γεγονός ότι η Air Liquide έχει δημιουργήσει με επιτυχία δίκτυο παραγωγής και διανομής βιομηχανικών αερίων σε μια πλειάδα ευρωπαϊκών χωρών, το οποίο περιλαμβάνει αυτόνομες μονάδες παραγωγής (μονάδες παραγωγής αερίων διατιθέμενων χύδην), μονάδες αποκλειστικής χρήσης (μονάδες που εξυπηρετούν αποκλειστικά έναν ή περισσότερους πελάτες) με πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα για την αγορά χύδην διάθεσης αερίων, μικρές επιτόπιες μονάδες παραγωγής και εγκαταστάσεις πλήρωσης κυλίνδρων. Στον πίνακα 4 παρουσιάζεται το ευρωπαϊκό δίκτυο παραγωγής και διανομής της Air Liquide σε χώρες εκτός της Γαλλίας. Μπορούν να εξαχθούν τα ακόλουθα συμπεράσματα:

— Σε αγορές απομακρυσμένες από την έδρα της (Γαλλία), στις οποίες οι παραδόσεις αερίων χύδην δεν είναι συμφέρουσες, η Air Liquide έχει δημιουργήσει ιδιόκτητη παραγωγική ικανότητα είτε κατασκευάζοντας αυτόνομες μονάδες είτε κατασκευάζοντας μονάδες κατά τονάζ αποκλειστικής χρήσης με πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα. Μόνο σε χώρες όπου μπορούν να γίνουν παραδόσεις αερίων χύδην από γαλλικές μονάδες παραγωγής (Βέλγιο, Κάτω Χώρες, Λουξεμβούργο και, σε μικρότερο βαθμό, Γερμανία), έχουν δημιουργηθεί εγκαταστάσεις με μικρότερη παραγωγική ικανότητα.

— Σε όλες τις χώρες όπου έχουν εγκατασταθεί αυτόνομες μονάδες παραγωγής, η Air Liquide έχει δημιουργήσει εγκαταστάσεις πλήρωσης κυλίνδρων ανάλογες με το μέγεθος της οικείας αγοράς (η μόνη εξαίρεση είναι η Φινλανδία, όπου υπάρχουν μόνο μονάδες αποκλειστικής χρήσης). Στις περισσότερες χώρες το δίκτυο πλήρωσης κυλίνδρων καλύπτει το πλήρες φάσμα των αερίων, ενώ υπάρχουν ορισμένες εγκαταστάσεις κατάλληλες για την πλήρωση κυλίνδρων με αέρια υψηλής αξίας με μεγαλύτερη ακτίνα μεταφοράς (αργό, μείγματα αργού, ακετυλένιο και άλλα αέρια, συμπεριλαμβανομένων των ειδικών αερίων).

— Επιπλέον, η Air Liquide μπόρεσε να διεισδύσει σε αλλοδαπές αγορές προσφέροντας και εγκαθιστώντας μικρές επιτόπιες μονάδες παραγωγής συνήθων αερίων (οξυγόνο και άζωτο). Πρέπει να σημειωθεί ότι οι πελάτες σε χώρες απομακρυσμένες από την έδρα της Air Liquide μπορούν να εφοδιάζονται χρησιμοποιώντας αυτή την τεχνολογία, δυνατότητα που έχει εφαρμοστεί στην πράξη.

(215) Κατά γενική ομολογία των ανταγωνιστών και αναλυτών του κλάδου, η Air Liquide αποτελεί τον κορυφαίο προμηθευτή βιομηχανικών αερίων μέσω επιτόπιων (κατά τονάζ) μονάδων αποκλειστικής χρήσης. Η ισχυρή της θέση στις αγορές κατά τονάζ ολόκληρης της Ευρώπης αυξάνει την ικανότητα της Air Liquide να εισέλθει σε αλλοδαπές αγορές αερίων διατιθέμενων χύδην και σε κυλίνδρους, καθότι υπερέχει έναντι κάθε άλλου ανταγωνιστή. Στο παρελθόν η πολιτική της Air Liquide ήταν να κατασκευάζει μονάδες κατά τονάζ αποκλειστικής χρήσης μεγαλύτερες από τις απαιτούμενες, προκειμένου να πωλεί την πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους. Πράγματι, αυτή η μορφή ταυτόχρονης παραγωγής αερίων σε αέρια και υγρή κατάσταση αποτελούσε το […]* της συνολικής παραγωγής υγρού οξυγόνου και αζώτου από την Air Liquide στον ΕΟΧ το 1998.

(216) Η Air Liquide διαθέτει σημαντική χρηματοοικονομική ισχύ, η οποία της επιτρέπει να αντέξει τις ζημίες εκκίνησης. Είναι η κορυφαία εταιρεία του κλάδου της με βάση τον κύκλο εργασιών, καθώς και τις κεφαλαιουχικές δαπάνες. Οι επιτυχίες που έχει στο ενεργητικό της όσον αφορά την είσοδο στις αγορές προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους και χύδην σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες (Βέλγιο, Δανία, Γερμανία, Ελλάδα, Ιταλία, Κάτω Χώρες, Πορτογαλία, Ισπανία και Σουηδία) επιβεβαιώνουν ότι η εταιρεία είναι σε θέση να αντεπεξέλθει στη χρηματοοικονομική επιβάρυνση που συνεπάγεται η είσοδος σε μια νέα αγορά. Τούτο συνέβη ακόμη και σε χώρες όπου ο ανταγωνισμός των τοπικών προμηθευτών είναι έντονος (για παράδειγμα Γερμανία, Ιταλία και Σουηδία). Η Air Liquide είναι ο μοναδικός ευρωπαίος ανταγωνιστής που είναι σε θέση να βασιστεί σε μια πολύ ισχυρή θέση, που ισοδυναμεί με δεσπόζουσα θέση, σε μια ευμεγέθη εγχώρια αγορά διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους (Γαλλία).

(217) Η Air Liquide διαθέτει κορυφαία τεχνολογία, η οποία της παρέχει μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα όσον αφορά την είσοδο σε αλλοδαπές αγορές. Είναι γενικώς αποδεκτό στον κλάδο ότι η τεχνολογία και ειδικότερα οι τεχνολογικές εφαρμογές αποτελούν μια από τις βασικές κινητήριες δυνάμεις του ανταγωνισμού στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους, δεδομένου ότι τα προϊόντα είναι εν πολλοίς ομοειδή και οι νέοι πελάτες μπορούν να αποκτηθούν προσφέροντας νέες ή οικονομικότερες λύσεις εφαρμογής, με αποτέλεσμα να μειώνονται τα έξοδα του πελάτη και να αυξάνεται η παραγωγικότητα. Η ικανότητα ενός προμηθευτή να προσφέρει νέες λύσεις εφαρμογής καθίσταται ακόμη σημαντικότερη σε περίπτωση που ένας νέος ανταγωνιστής επιχειρήσει να εισέλθει στην αγορά. Για οποιονδήποτε νεοεισερχόμενο η απόκτηση πελατών μέσω της προσφοράς χαμηλών τιμών έχει τα όριά της, καθότι η βάση κόστους της παραγωγής του νεοεισερχόμενου αρχικά είναι λιγότερο πλεονεκτική από ό,τι του εδραιωμένου προμη-

θευτή, ο δε τελευταίος μπορεί να προσπαθήσει να ισοσταθμίσει τις τιμές του με τις τιμές που προσφέρει ο νεοεισερχόμενος ([46]). Συνεπώς, η ικανότητα ενός νεοεισερχόμενου να ανταγωνίζεται με βάση τις τεχνολογικές εφαρμογές συχνά έχει ζωτική σημασία για να μπορέσει να επεκτείνει την πελατεία του. Κατά γενική ομολογία, η Air Liquide διαθέτει προηγμένη τεχνολογία και κατέχει κορυφαία θέση όσον αφορά τις τεχνολογικές εφαρμογές ([47]).

(218) Επιπλέον, η Air Liquide κατέχει κορυφαία θέση όσον αφορά την παροχή ειδικών τεχνολογιών σε πελάτες εγκατεστημένους σε μεγάλη απόσταση από την έδρα του εισερχόμενου (για παράδειγμα, μικρές επιτόπιες εγκαταστάσεις παραγωγής οξυγόνου και αζώτου βασισμένες στην τεχνολογία VPSA και στην τεχνολογία μεμβράνης). Η Air Liquide απέδειξε πώς μπορεί η τεχνολογία αυτή να διατεθεί επιτυχώς στην αγορά, συνάπτοντας […]* περίπου συμβάσεις για μικρές εγκαταστάσεις επιτόπιας προμήθειας με πελάτες της Κοινότητας εκτός της Γαλλίας ([48]). Δεδομένου ότι οι ποσότητες αερίων που διατίθενται χρησιμοποιώντας μικρές επιτόπιες εγκαταστάσεις συχνά ισοδυναμούν με τη ζήτηση που διαφορετικά θα έπρεπε να ικανοποιηθεί μέσω παραδόσεων αερίων χύδην, η ικανότητα προσφοράς της τεχνολογίας αυτής παρέχει σε έναν εισερχόμενο ένα πρόσθετο πλεονέκτημα όσον αφορά την απόκτηση πελατών που εφοδιάζονται με αέρια χύδην.

(219) Η εξέταση της αυξημένης ανταγωνιστικής ισχύος της Air Liquide επιβεβαιώνει ότι η Air Liquide είναι σε θέση να εισέλθει στις αγορές διάθεσης αερίων σε κυλίνδρους και χύδην του Ηνωμένου Βασιλείου. Επιπλέον, η Air Liquide είναι σε θέση περισσότερο από κάθε άλλον ανταγωνιστή να στηρίξει με επιτυχία την είσοδο στην αγορά αυτή. Ενώ η Linde και η Messer εδραίωσαν μια περιορισμένη παρουσία στις αγορές προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους και χύδην του Ηνωμένου Βασιλείου, η ανταγωνιστική ισχύς τους, ιδιαίτερα εάν σταθμιστεί με την ισχύ της BOC στην αγορά, είναι πολύ πιο περιορισμένη από τον ανταγωνισμό που θα μπορούσε να ασκήσει η Air Liquide στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία. Πράγματι, καμία από τις δύο αυτές εταιρείες δεν μπόρεσε στο παρελθόν να εδραιωθεί σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες στον ίδιο βαθμό με την Air Liquide. Άλλοι ανταγωνιστές (Praxair, AGA), είναι πολύ μικρότεροι από άποψη μεγέθους, συνολικού μεριδίου αγοράς και υποδομής παραγωγής, αλλά και διανομής στην Ευρώπη ([49]). Καμία από τις δύο εταιρείες δεν έχει τις ίδιες δυνατότητες με την Air Liquide όσον αφορά την είσοδο στις αγορές του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας. Δεν υπάρχουν άλλες μεγάλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων που θα μπορούσαν να εισέλθουν στις αγορές του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας. Συνεπώς, η Air Liquide είναι ο μοναδικός αξιόπιστος δυνητικός ανταγωνιστής.

(220) Εν κατακλείδι, ο δυνητικός ανταγωνισμός στις αγορές προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους και χύδην στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τη διατήρηση της παρουσίας της Air Liquide ως ανεξάρτητου ανταγωνιστή. Η συγχώνευση του εδραιωμένου προμηθευτή (BOC) και του ισχυρότερου δυνητικού εισερχόμενου (Air Liquide) θα είχε ως αποτέλεσμα την απώλεια της ανταγωνιστικής πίεσης.

Η απουσία της Air Liquide από την αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου μέχρι σήμερα πρέπει να θεωρηθεί ως στρατηγική απόφαση, η οποία θα μπορούσε να ανατραπεί ανά πάσα στιγμή

(221) Κατά γενική ομολογία του εν λόγω κλάδου, η απόφαση μιας εταιρείας βιομηχανικών αερίων να εισέλθει σε μια αλλοδαπή αγορά αποτελεί στρατηγική επιχειρηματική απόφαση. Οποιαδήποτε εταιρεία βιομηχανικών αερίων επιδιώκει να αναπτυχθεί μακροπρόθεσμα δεν μπορεί να επιτύχει το στόχο αυτόν χωρίς να επεκτείνει τη γεωγραφική αγορά που καλύπτει. Τούτο αποδεικνύεται περίτρανα από το ιστορικό επέκτασης της Air Liquide στην Ευρώπη και σε ολόκληρο τον κόσμο, ιδιαίτερα σε χώρες που είναι απομακρυσμένες από την έδρα της. Οι ανταγωνιστές υπογράμμισαν ομόφωνα ότι κάθε εταιρεία βιομηχανικών αερίων χαράσσοντας τη στρατηγική επέκτασής της σταθμίζει τις απαιτούμενες επενδύσεις και τους ενεχόμενους κινδύνους. Δεδομένου ότι η Air Liquide ήταν σε θέση περισσότερο από κάθε άλλον ανταγωνιστή να επεκτείνει τις δραστηριότητές της στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία, συνάγεται ότι η απόφασή της να μην το πράξει μέχρι σήμερα θα μπορούσε να είχε ανατραπεί. Πράγματι, η Air Liquide εξέτασε στο παρελθόν το ενδεχόμενο δραστηριοποίησής της στο Ηνωμένο Βασίλειο (βλέπε αιτιολογική σκέψη 203).

(222) Πρέπει να υπογραμμιστεί ότι οι αιτιάσεις της Επιτροπής δεν αφορούν τη μέχρι σήμερα επιχειρηματική στρατηγική της Air Liquide, η οποία της υπαγόρευε ενδεχομένως να μην ξεκινήσει (ακόμη) σημαντικές δραστηριότητες στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία. Αντίθετα, οι ιδιαίτερες ανησυχίες που απορρέουν από τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση σχετικά τον ανταγωνισμό αφορούν την εξάλειψη του πιο αξιόπιστου δυνητικού ανταγωνιστή στις οικείες αγορές. Ανεξαρτήτως του κατά πόσον ο οικείος ανταγωνιστής εκδήλωσε στο παρελθόν την πρόθεσή του να προβεί σε πραγματικό ανταγωνισμό, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα εξάλειφε οριστικά τη δυνατότητα να πραγματοποιηθεί αυτό το ενδεχόμενο. Κατ' αυτόν τον τρόπο η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα εξάλειφε οριστικά το δυνητικό ανταγωνισμό και, ως εκ τούτου, θα ενίσχυε την υφιστάμενη δεσπόζουσα θέση της BOC στις οικείες αγορές. Το πιθανό αποτέλεσμα θα ήταν ότι η νέα οντότητα (Air Liquide/BOC) θα μπορούσε να διατηρήσει στο διηνεκές τη δεσπόζουσα θέση της στις αγορές προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους και χύδην στο Ηνωμένο Βασίλειο και στην Ιρλανδία.

([46]) Σύμφωνα με ανταγωνιστές που έχουν εισέλθει στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου, η BOC έχει πράγματι εφαρμόσει στο παρελθόν τη στρατηγική της προσφοράς παρόμοιων τιμών με τους ίδιους μέσω αμοιβαίων μειώσεων των τιμών.

([47]) Η Air Liquide έχει κατακτήσει κορυφαία θέση σε καίριας σημασίας τομείς εφαρμογών της υψηλής τεχνολογίας, όπως η βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών και η χημική βιομηχανία (NatWest Securities, «Industrial Gases 2000», Φεβρουάριος 1997, σ. 45 και 73). Το […]* των δαπανών της Air Liquide στον τομέα της E & A αφιερώνεται στη βελτίωση των τεχνολογιών που σχετίζονται με την εφαρμογή των βιομηχανικών αερίων στις βιομηχανίες των πελατών. Για παράδειγμα, οι εφαρμογές στον τομέα των […]* καλύπτουν το […]* της E & A της Air Liquide (στοιχεία που υποβλήθηκαναπό τον κοινοποιούντα).

([48]) Στοιχεία που υποβλήθηκαν από τον κοινοποιούντα, έως το τέλος του 1998.

([49]) Η AGA έχει πωλήσει τις περιορισμένες δραστηριότητές της στο Ηνωμένο Βασίλειο.

δ) ***Αντικίνητρα για την άσκηση έντονου ανταγωνισμού εκ μέρους της Air Products έναντι των Air Liquide/BOC στις αγορές προμήθειας αερίων χύδην και σε κυλίνδρους του Ηνωμένου Βασιλείου, της Ιρλανδίας και της Γαλλίας***

(223) Το παρόν κεφάλαιο εξετάζει τη διάρθρωση της σχεδιαζόμενης κοινής εξαγοράς και διαίρεσης της BOC, όπως προβλέπεται στη συμφωνία μεταξύ της Air Liquide και της Air Products της 2ας Ιουλίου 1999 [μετά την ενσωμάτωση των τροποποιήσεων που έγιναν στις 7 Ιουλίου 1999 («η συμφωνία»)], όσον αφορά τον καταμερισμό των εγκαταστάσεων E & A, της πνευματικής ιδιοκτησίας και της τεχνογνωσίας της BOC, καθώς και τους δεσμούς που δημιουργούνται μεταξύ της Air Liquide και του κύριου ανταγωνιστή της στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία, την Air Products, συνεπεία αυτού του καταμερισμού. Η δημιουργία σημαντικών διαρκών δεσμών μεταξύ της Air Liquide και της Air Products θα αποτελούσε σημαντικό κίνητρο για να μην ανταγωνίζεται έντονα η Air Products τις Air Liquide/BOC. Τούτο θα επηρέαζε ιδιαίτερα τη θέση των Air Liquide/BOC στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, εξαιρουμένης της Air Products, οι μοναδικοί ανταγωνιστές της BOC σε όλες σχεδόν τις αγορές αυτές είναι η Messer και η Linde. Ωστόσο, η θέση των δύο αυτών ανταγωνιστών είναι ασήμαντη στις περισσότερες αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους του Ηνωμένου Βασιλείου. Συνεπώς, η μείωση της έντασης του ανταγωνισμού εκ μέρους της Air Products, λόγω των δεσμών της με την Air Liquide, θα ενίσχυε περαιτέρω τη δεσπόζουσα θέση των Air Liquide/BOC. Το ίδιο ισχύει και για τις αγορές της Ιρλανδίας, όπου η Air Products είναι ο μοναδικός ανταγωνιστής της BOC.

(224) Ωστόσο, οι δεσμοί που δημιουργούνται μέσω της σχεδιαζόμενης πράξης μεταξύ της Air Liquide και της Air Products δεν είναι σημαντικοί μόνο για την εκτίμηση της ισχύος της Air Liquide στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους κατόπιν της σχεδιαζόμενης εξαγοράς. Είναι επίσης σημαντικοί για την εκτίμηση της ισχύος της Air Liquide στην αγορά κατά τονάζ, καθώς και για την εκτίμηση της πιθανότητας δημιουργίας συλλογικής δεσπόζουσας θέσης από την Air Liquide και την Air Products στις αγορές ηλίου και ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών.

αα) **Η τεχνολογία της BOC**

(225) Η BOC είναι ένας από τους μεγαλύτερους παραγωγούς βιομηχανικών αερίων στον κόσμο και έχει αναπτύξει σημαντικές τεχνικές γνώσεις, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά τις τεχνολογικές εφαρμογές τους στους τομείς των ηλεκτρονικών ειδών, της υαλουργίας, του περιβάλλοντος, των τροφίμων, της κρυογονικής, της χημικής βιομηχανίας και της βιομηχανίας πετρελαίου, των μετάλλων, της βιομηχανίας πολτού, της χαρτοβιομηχανίας και της ιατρικής. Οι εν λόγω τεχνολογικές εφαρμογές αναπτύσσονται κοντά και, συχνά, μαζί με τον πελάτη. Η έρευνα και ανάπτυξη στον τομέα των τεχνολογικών εφαρμογών περιλαμβάνει την επίλυση τεχνολογικών προβλημάτων που αφορούν το κόστος παραγωγής για τον πελάτη, την ποιότητα του προϊόντος, τη λειτουργική παραγωγικότητα και την προστασία του περιβάλλοντος.

(226) Η θέση της BOC ήταν σχετικά ισχυρή όσον αφορά την προμήθεια μικρότερων μη κρυογονικών γεννητριών αζώτου και οξυγόνου, και η εταιρεία στη συνέχεια εστίασε τις προσπάθειές της έρευνας και ανάπτυξης ολοένα και περισσότερο στη δημιουργία μεγάλων κρυογονικών μονάδων επιτόπιας προμήθειας. Η προμήθεια βιομηχανικών αερίων μέσω μεγάλων επιτόπιων εγκαταστάσεων χαρακτηρίζεται από υψηλή ένταση κεφαλαίου, οι δε προηγμένες τεχνολογικές διεργασίες μπορούν να προσφέρουν στον προμηθευτή ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα όσον αφορά την απαιτούμενη κατανάλωση ενέργειας και το κεφαλαιουχικό κόστος της μονάδας. Αναλυτές του κλάδου εκτιμούν ([50]) ότι λόγω των προηγμένων τεχνολογικών διεργασιών το κόστος κρυογονικού διαχωρισμού του αέρα (απόδοση μονάδας) έχει μειωθεί κατά 25 % και πλέον, ενώ η μη κρυογονική τεχνολογία, που εκμηδενίζει το κόστος παράδοσης για τους καταναλωτές μεσαίων ποσοτήτων αερίων, έχει οδηγήσει σε συνολική μείωση του κόστους κατά 28-50 % κατά τα τελευταία είκοσι χρόνια. Η έρευνα και ανάπτυξη που διεξάγει η BOC όσον αφορά τις επιτόπιες μονάδες έχει εστιαστεί στη μείωση της κατανάλωσης ενέργειας στη μονάδα παραγωγής και στη βελτίωση και απλοποίηση των συστημάτων ψύξης, υγροποίησης και διαχωρισμού του αέρα κατά την παραγωγική διαδικασία. Η BOC έχει αναπτύξει επίσης προηγμένη τεχνολογία σχετικά με την παραγωγή αερίων υψηλής καθαρότητας και συστημάτων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, συμπεριλαμβανομένης της δημιουργίας αρκετών αερίων με εξαιρετικά υψηλό βαθμό καθαρότητας, νέων ξηρών αντλιών, συστημάτων διαχείρισης των αέριων ρύπων και συστημάτων θερμοκρασίας για εφαρμογές ημιαγωγών.

(227) Η BOC απασχολεί περισσότερους από […]* ερευνητές σε […]* βασικά ερευνητικά κέντρα και σε ορισμένα μικρότερα ερευνητικά κέντρα, των οποίων το αντικείμενο καλύπτει τα συστήματα διεργασίας, καθώς και καίριας σημασίας βιομηχανίες, όπως η βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών (BOC Edwards). Η BOC έχει συνάψει πολυάριθμες συμφωνίες συνεργασίας με τρίτους στον τομέα της E & A σε παγκόσμια κλίμακα, οι οποίες βρίσκονται υπό εφαρμογή, ιδίως στους τομείς των ηλεκτρονικών ειδών, των τροφίμων και του περιβάλλοντος. Οι περισσότερες εργασίες της BOC στον τομέα της έρευνας και ανάπτυξης σχετικά με τα βιομηχανικά αέρια διεξάγονται στις Ηνωμένες Πολιτείες, ενώ ορισμένες διεξάγονται στο Βόρειο Ειρηνικό, στην Αυστραλία και στη Νότια Αφρική. Το τεχνικό κέντρο στο Murray Hill των Ηνωμένων Πολιτειών αποτελεί τον κυριότερο φορέα όσον αφορά την τεχνολογία αερίων, που στηρίζει τις δραστηριότητες στον τομέα των αερίων. Εργασίες ανάπτυξης πραγματοποιούνται επίσης σε κάποιο βαθμό στις βιομηχανικές εγκαταστάσεις των πελατών. Οι εργασίες έρευνας και ανάπτυξης της BOC Edwards, οι οποίες εστιάζονται στον κλάδο των ημιαγωγών, διεξάγονται στο Ηνωμένο Βασίλειο.

(228) Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε ότι η BOC κατέχει ευρύ φάσμα διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, εμπορικών σημάτων και τεχνογνωσίας σχετικά τόσο με τις τεχνολογικές διεργασίες, όσο και τις τεχνολογικές εφαρμογές.

ββ) **Καταμερισμός της πνευματικής ιδιοκτησίας και της τεχνογνωσίας της BOC μεταξύ της Air Liquide και της Air Products**

(229) Η σχεδιαζόμενη από κοινού εξαγορά και διαίρεση της BOC θα είχε ως αποτέλεσμα τον ισομερή καταμερισμό της πνευ-

([50]) NatWest Securities, «Industrial Gases 2000», Φεβρουάριος 1997, σ. 57.

ματικής ιδιοκτησίας της BOC μεταξύ της Air Liquide και της Air Products. Στο πλαίσιο αυτό η πνευματική ιδιοκτησία αφορά διπλώματα ευρεσιτεχνίας, αιτήσεις χορήγησης διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, τεχνολογία, τεχνογνωσία (συμπεριλαμβανομένης της λειτουργικής τεχνογνωσίας), εμπορικά απόρρητα, δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας, λογισμικό, εμπορικά σήματα, εμπορικές επωνυμίες και άλλα στοιχεία της πνευματικής ιδιοκτησίας που κατέχει η BOC ή οι συνδεδεμένες με αυτήν εταιρείες.

(230) Η συμφωνία καθορίζει τη διαδικασία βάσει της οποίας πρόκειται να καταμεριστούν μεταξύ της Air Liquide και της Air Products (από κοινού τα «μέρη») τα πάγια στοιχεία, οι δραστηριότητες και η πνευματική ιδιοκτησία της BOC. […]*.

(231) […]*.

(232) […]*.

(233) […]*.

γγ) **Δεσμοί μεταξύ της Air Liquide και της Air Products**

(234) Η σχεδιαζόμενη πράξη, όπως προβλέπεται στη συμφωνία, παρουσιάζει ορισμένα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, καθότι προβλέπει ότι δύο ανταγωνιστές υποβάλλουν από κοινού προσφορά για την εξαγορά μεριδίων ενός τρίτου ανταγωνιστή. Από την άποψη του ανταγωνισμού, η διάρθρωση της εν λόγω κοινής προσφοράς είναι προβληματική, καθότι είναι φανερό ότι, για να μπορέσουν να υποβάλουν την προσφορά και στη συνέχεια να διαχωρίσουν την BOC, τόσο η Air Liquide, όσο και η Air Products θα πρέπει να ενημερωθούν εκτενώς για τις δραστηριότητες της BOC και να έλθουν σε επαφή μεταξύ τους σε μεγάλο βαθμό. Τούτο μπορεί να θέσει σε κίνδυνο την εμπιστευτικότητα των πληροφοριών σχετικά με τις δραστηριότητες αλλήλων και, συνεπώς, μπορεί επίσης να θέσει σε κίνδυνο τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό μεταξύ των εταιρειών.

(235) […]*.

(236) […]*.

(237) […]*.

(238) […]*.

(239) […]*.

(240) […]*.

(241) […]*.

(242) […]*.

δδ) **Συμπέρασμα σχετικά με τους δεσμούς που δημιουργεί η σχεδιαζόμενη πράξη**

(243) […]*.

ε) ***Συμπέρασμα σχετικά με τις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους***

(244) Συνεπώς, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη και οι συνεξεταζόμενες με αυτή σχετικές πράξεις θα ενίσχυαν τη δεσπόζουσα θέση της Air Liquide στις αγορές χύδην διάθεσης οξυγόνου, αζώτου και αργού και στις αγορές διάθεσης σε κυλίνδρους οξυγόνου, αζώτου, αργού/μειγμάτων αργού, ακετυλενίου, διοξειδίου του άνθρακα και υδρογόνου στη Γαλλία, με αποτέλεσμα να προκύπτει σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της.

(245) Η κοινοποιηθείσα πράξη θα ενίσχυε επίσης τη δεσπόζουσα θέση της BOC στις αγορές του Ηνωμένου Βασιλείου, στις αγορές διάθεσης σε κυλίνδρους οξυγόνου, αζώτου, αργού/μειγμάτων αργού, ακετυλενίου, διοξειδίου του άνθρακα και υδρογόνου του Ηνωμένου Βασιλείου, στις αγορές χύδην διάθεσης οξυγόνου, αζώτου, αργού, διοξειδίου του άνθρακα και υδρογόνου της Ιρλανδίας, και στις αγορές διάθεσης σε κυλίνδρους οξυγόνου, αζώτου, αργού/μειγμάτων αργού, ακετυλενίου, διοξειδίου του άνθρακα και υδρογόνου της Ιρλανδίας, με αποτέλεσμα να προκύπτει σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της.

3. ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΑΙ ΔΥΝΗΤΙΚΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Η σχεδιαζόμενη πράξη θα αύξανε τους φραγμούς εισόδου στις αγορές κατά τονάζ του ΕΟΧ και στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας

(246) Οι αγορές κατά τονάζ του ΕΟΧ, καθώς και οι αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας χαρακτηρίζονται ήδη από σημαντικούς φραγμούς εισόδου, λόγω του ότι απαιτούνται υψηλές επενδύσεις και σημαντική τεχνική επάρκεια. Οι κρυογονικές μονάδες παραγωγής αερίων και, πιο πρόσφατα, ο μη κρυογονικός εξοπλισμός των επιτόπιων μονάδων απαιτούν υψηλή ένταση κεφαλαίου. Σύμφωνα με τον κοινοποιούντα, η ένταση του κεφαλαίου κυμαίνεται συνήθως από […]* έως […]* για μια επιχείρηση βιομηχανικών αερίων που βασίζεται σε μονάδες διαχωρισμού του αέρα. Τόσο για τις αγορές κατά τονάζ του ΕΟΧ, όσο και για τις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας, ο υφιστάμενος υψηλός βαθμός συγκέντρωσης αποτελεί πρόσθετο φραγμό για την είσοδο στην αγορά.

(247) Τα τελευταία πέντε χρόνια δεν σημειώθηκαν σημαντικές είσοδοι στις αγορές κατά τονάζ του ΕΟΧ και στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας. Κατόπιν της πράξης, ο βαθμός συγκέντρωσης των αγορών κατά τονάζ του ΕΟΧ θα αυξανόταν περαιτέρω και μάλιστα κατά πολύ. Η συνδυασμένη θέση της Air Liquide και της BOC στην αγορά και η αυξημένη ισχύς τους θα καθιστούσε ακόμη δυσχερέστερη στο μέλλον την είσοδο νεοεισερχόμενων στις αγορές κατά τονάζ του ΕΟΧ. Όσον αφορά τις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα οδηγούσε σε εξάλειψη του πιο αξιόπιστου δυνητικού ανταγωνιστή στις αγορές του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας, γεγονός που θα ενίσχυε την ήδη δεσπόζουσα θέση της BOC στις οικείες αγορές. Η σχεδιαζόμενη πράξη θα ενίσχυε επίσης περαιτέρω την υφιστάμενη δεσπόζουσα θέση της Air Liquide στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας.

(248) Συνεπώς, η δυνατότητα ελιγμών των Air Liquide/BOC δεν αναμένεται ότι θα μπορούσε να περιοριστεί από το δυνητικό ανταγωνισμό είτε στις αγορές κατά τονάζ του ΕΟΧ είτε στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους της Γαλλίας, του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ιρλανδίας. Λόγω του ότι η κοινοποιηθείσα πράξη προβλέπει το συνδυασμό υφιστάμενων δεσποζουσών θέσεων στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους, δημιουργεί την ανησυχία ότι μια μόνο επιχείρηση θα κατέχει δεσπόζουσα θέση στο διηνεκές σε μια εκτεταμένη περιοχή.

4. ΗΛΙΟ

α) ***Διάρθρωση της αγοράς***

Η πρόσβαση στο εξευγενισμένο ήλιο περιορίζεται σε τέσσερις εταιρείες βιομηχανικών αερίων που ενεργούν και ως χονδρέμποροι

(249) Τα πλούσια σε ήλιο φυσικά αέρια ([51]) είναι η μοναδική πηγή εξαγωγής ηλίου με οικονομικούς όρους. Ο αριθμός των πλούσιων σε ήλιο κοιτασμάτων φυσικού αερίου είναι περιορισμένος. Τα κοιτάσματα που έχουν ανακαλυφθεί βρίσκονται στις Ηνωμένες Πολιτείες (Κάνσας, Οκλαχόμα, Τέξας, Γουαϊόμινγκ) στην Αλγερία (Bethouia), στην Πολωνία (Odolanov) και στη Δυτική Ρωσία (Orenburg). Υπάρχουν λίγες μόνο εγκαταστάσεις εξαγωγής ακατέργαστου ηλίου και παραγωγής καθαρού ηλίου (εξευγενισμός).

(250) Στην Αλγερία η Air Liquide και η Air Products, μέσω της θυγατρικής τους εταιρείας Helap SA, την οποία ελέγχουν από κοινού, έχουν συστήσει κοινή επιχείρηση παραγωγής (Helios) με τη Sonatrach, εταιρεία που ανήκει στο αλγερινό κράτος. Η ικανότητα παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου της εταιρείας Helios φθάνει τα […]* mmcf ετησίως. Η συνολική παραγωγή εξευγενισμένου ηλίου είναι δεσμευμένη από την Air Liquide και την Air Products μέσω μακροπρόθεσμης σύμβασης (συνολική παραγωγή του 1998 — περίπου […]* mmcf, εκ των οποίων περίπου […]* mmcf διατέθηκαν στην Air Liquide και περίπου […]* mmcf διατέθηκαν στην Air Products).

(251) Στη Ρωσία περίπου […]* mmcf της ικανότητας παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου της μονάδας του Orenburg διατίθεται […]* αποκλειστικά στην BOC και στη Messer (συνολική ικανότητα παραγωγής […]* mmcf ετησίως). Η συνολική ικανότητα παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου της Πολωνίας είναι δεσμευμένη από την BOC (περίπου […]* mmcf ετησίως). Η Air Liquide θα αποκτούσε τα δικαιώματα που έχει η BOC βάσει των εν λόγω συμβάσεων.

(252) Στις Ηνωμένες Πολιτείες οι ακόλουθες εταιρείες εξάγουν ακατέργαστο ήλιο από το φυσικό αέριο, αλλά δεν έχουν δέσμια ικανότητα παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου: Coastal Field Services, Amoco, Crescendo Resources, Duke Energy, Enron Corp., KN Energy Inc., Mobil, Phillips Gas Corporation, Pioneer Natural Resources Co., Williams Field Services. Από τις έρευνες της Επιτροπής προέκυψε ότι οι εταιρείες αυτές, πλην μιας ελάσσονος σημασίας εξαίρεσης, διαθέτουν το ακατέργαστο ήλιο που παράγουν αποκλειστικά στις εταιρείες BOC, Air Products και Praxair βάσει μακροπρόθεσμων συμβάσεων προμήθειας. Η BOC, η Air Products και η Praxair εξευγενίζουν το ακατέργαστο αυτό ήλιο. Η δεσμευμένη ικανότητα παραγωγής ακατέργαστου ηλίου ανήλθε σε 3 220 mmcf περίπου το 1998, οι δε διατεθείσες ποσότητες ανήλθαν σε 2 400 mmcf περίπου. Περίπου το 65 % της ικανότητας παραγωγής ακατέργαστου ηλίου των Ηνωμένων Πολιτειών (4 800 mmcf) είχε δεσμευθεί κατ' αυτόν τον τρόπο από την BOC, την Air Products και την Praxair.

(253) Η BOC, η Air Products και η Praxair είναι οι μοναδικές εταιρείες βιομηχανικών αερίων που έχουν δέσμια ικανότητα παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου στις Ηνωμένες Πολιτείες. Η BOC κατέχει και εκμεταλλεύεται την τρίτη κατά σειρά μεγέθους στον κόσμο μονάδα εξευγενισμού στο Otis του Kansas (με εκτιμώμενη παραγωγική ικανότητα […]* mmcf ετησίως), την οποία πρόκειται να εξαγοράσει η Air Liquide. Η Air Products εξευγενίζει ήλιο στο Liberal του Kansas και στο Sherman του Τέξας (εκτιμώμενη παραγωγική ικανότητα μικρότερη των 1 000 mmcf το 1998, εντός του 2000 αναμένεται αύξησή της σε 1500). Η Praxair διαθέτει μονάδες στο Bushton του Κάνσας και στο Ulysses του Kansas (εκτιμώμενη παραγωγική ικανότητα 1 500 mmcf ετησίως) ([52]). Οι εν λόγω εταιρείες μαζί διαθέτουν συνολική ικανότητα παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου ύψους […]* mmcf ετησίως.

(254) Το υπόλοιπο ακατέργαστο ήλιο των Ηνωμένων Πολιτειών εξάγεται και εξευγενίζεται από τις ακόλουθες εταιρείες: CIG Resources, Exxon, Keyes Helium Company, Nitrotec Energy Corporation, Union Pacific Resources Inc. και Unocal Corporation. Το 1998 η ικανότητα παραγωγής ακατέργαστου ηλίου των εν λόγω εταιρειών ανήλθε σε 1 580 mmcf και η ικανότητά τους παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου σε 1 640 mmcf, εκ των οποίων το μεγαλύτερο μέρος καλύπτεται από την Exxon (μέχρι 1 200 mmcf ετησίως) ([53]). Οι έρευνες της Επιτροπής αποκάλυψαν ότι σχεδόν όλες οι ανωτέρω εταιρείες, ιδιαίτερα δε η Exxon, διαθέτουν το εξευγενισμένο ήλιό τους κατ' αποκλειστικότητα στην Air Liquide, στην BOC, στην Air Products και στην Praxair βάσει μακροπρόθεσμων συμβάσεων προμήθειας (εξαιρουμένων δύο εταιρειών, με ικανότητα παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου που δεν υπερβαίνει τα 165 mmcf). Το 1998 διατέθηκαν βάσει των εν λόγω συμβάσεων περίπου 1 310 mmcf εξευγενισμένου ηλίου. Η Air Liquide, η BOC, η Air Products και η Praxair διαθέτουν στην αγορά αυτό το εξευγενισμένο ήλιο.

([51]) Πρόκειται για τα φυσικά αέρια με περιεκτικότητα σε ήλιο τουλάχιστον 0,3 %.

([52]) *Πηγή:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

([53]) Βλέπε υποσημείωση 52.

(255) Η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι μόνο τέσσερις εταιρείες βιομηχανικών αερίων, και συγκεκριμένα η Air Liquide, η BOC, η Air Products και η Praxair, εξευγενίζουν οι ίδιες ήλιο ή συμμετέχουν στον εξευγενισμό ηλίου. Επιπλέον, σχεδόν η συνολική ποσότητα του ηλίου που εξευγενίζουν άλλες εταιρείες διατίθεται αποκλειστικά στις ίδιες τέσσερις εταιρείες βιομηχανικών αερίων βάσει μακροπρόθεσμων συμβάσεων. Η Air Liquide, η BOC, η Air Products και η Praxair ελέγχουν την πρόσβαση σε ολόκληρη σχεδόν την παραγωγή εξευγενισμένου ηλίου. Οι εταιρείες αυτές προμηθεύουν ήλιο χονδρικώς σε εμπόρους λιανικής πώλησης, συμπεριλαμβανομένων όλων των άλλων εταιρειών βιομηχανικών αερίων, χρησιμοποιώντας τη δική τους υποδομή διανομής.

Οι Air Liquide/BOC και η Air Products θα ήλεγχαν τις περισσότερες πηγές ηλίου που βρίσκονται κοντά στην Ευρώπη και το μεγαλύτερο μέρος της ευρωπαϊκής ικανότητας παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου

(256) Όπως προαναφέρεται, η Air Liquide και η Air Products ελέγχουν από κοινού την προμήθεια ηλίου από την Αλγερία. Σύμφωνα με τον κοινοποιούντα, το […]* του αλγερινού ηλίου διατίθεται στον ΕΟΧ. Η Επιτροπή εκτιμά ότι η αλγερινή κοινή επιχείρηση των Air Liquide και Air Products διαθέτει το […]* περίπου του ηλίου που καταναλώνεται στον ΕΟΧ. Εξαγοράζοντας τις δραστηριότητες της BOC στον τομέα του ηλίου, η Air Liquide θα κατόρθωνε να ελέγχει την προμήθεια ηλίου από την Πολωνία και το […]* της προμήθειας ηλίου από τη Ρωσία ([…]*). Η BOC, από τις πηγές της στην Πολωνία και στη Ρωσία, προμηθεύει το 15-20 % περίπου της κατανάλωσης του ΕΟΧ. Μετά την πράξη, δύο εταιρείες (Air Liquide και Air Products) θα ήλεγχαν την πρόσβαση σε όλες σχεδόν τις πηγές ηλίου που βρίσκονται κοντά στην Ευρώπη. Οι δύο εταιρείες θα ήλεγχαν, περίπου ισομερώς, το […]* σχεδόν της ικανότητας παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου που βρίσκεται κοντά στην Ευρώπη.

(257) Το γεγονός ότι όλοι οι χονδρέμποροι ηλίου επιδιώκουν να αποκτήσουν πρόσβαση σε πηγές ηλίου κοντά στην Ευρώπη καταδεικνύει τη σημασία τους για την προμήθεια ηλίου στον ΕΟΧ. Ακόμη και εταιρείες με μεγάλη δέσμια παραγωγική ικανότητα στις Ηνωμένες Πολιτείες (Air Products, Praxair, BOC) εισάγουν από τις Ηνωμένες Πολιτείες μόνον όσες ποσότητες δεν μπορούν να προμηθευτούν από την Ευρώπη. Για παράδειγμα, η […]* αγοράζει ήλιο που παράγεται στην Αλγερία από την Air Liquide.

Οι Air Liquide/BOC και η Air Products θα κατείχαν υψηλά συνδυασμένα μερίδια αγοράς

(258) Το ήλιο πωλείται από τους χονδρεμπόρους στους διανομείς (συμπεριλαμβανομένων των περισσότερων υπόλοιπων εταιρειών βιομηχανικών αερίων). Οι εκτιμήσεις της Επιτροπής σχετικά με τα μερίδια αγοράς στον τομέα του χονδρικού εμπορίου ηλίου παρατίθενται στον πίνακα 10 ([54]).

Πίνακας 10

Μερίδια αγοράς στον τομέα του χονδρικού εμπορίου ηλίου

	Air Liquide	BOC	Air Products	Praxair	Messer	Linde	Λοιποί
ΕΟΧ	[…]*	[…]*	25-30 %	15-20 %	< 5 %	—	—
Παγκοσμίως	[…]*	[…]*	15-20 %	25-30 %	< 1 %	—	—

(259) Σε επίπεδο χονδρικού εμπορίου, οι Air Liquide/BOC και η Air Products θα κατείχαν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς ύψους […]* % για την προμήθεια ηλίου στον ΕΟΧ και […]* σε παγκόσμια κλίμακα.

(260) Η Air Liquide δήλωσε ότι δεν ασχολείται με το χονδρικό εμπόριο ηλίου. Ωστόσο, η δήλωση αυτή έρχεται σε αντίθεση με τις πληροφορίες που υπέβαλε η Air Liquide κατά τη διάρκεια της διαδικασίας. Σύμφωνα με τις πληροφορίες αυτές, το 1998 η Air Liquide πώλησε σε χονδρεμπόρους του ΕΟΧ […]* mmcf ηλίου ([…]* mmcf εάν δεν συνυπολογιστούν οι τριγωνικές συμφωνίες) και […]* mmcf σε παγκόσμια κλίμακα. Ακόμη και αν δεν συνυπολογιστούν οι ποσότητες που διατέθηκαν βάσει τριγωνικών συμφωνιών, το μερίδιο της Air Liquide στην αγορά χονδρικού εμπορίου ηλίου και πάλι ανήλθε σε […]* στον ΕΟΧ το 1998. Το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των Air Liquide/BOC και Air Product θα ήταν και πάλι […]* %.

(261) Κατόπιν της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης η Praxair θα ήταν ο μοναδικός εναπομείνας ανταγωνιστής όσον αφορά το χονδρικό εμπόριο ηλίου. Η Επιτροπή θεωρεί ότι, ελλείψει της BOC ως ενός ακόμη ανταγωνιστή, η Praxair θα είχε περιορισμένα κίνητρα να διεκδικήσει μερίδια αγοράς από την Air Liquide και την Air Products. Για την προμήθεια ηλίου στον ΕΟΧ, η […]* εφοδιάζεται με αλγερινό ήλιο από την Air Liquide βάσει τριγωνικής συμφωνίας και συνεπώς με παραπλήσιο ή μεγαλύτερο κόστος. Η συμφωνία αυτή δεν ευνοεί τον έντονο ανταγωνισμό. Θα ήταν απίθανο να χρησιμοποιήσει η Praxair ήλιο από τη δέσμια παραγωγή της στις Ηνωμένες Πολιτείες για να ανταγωνιστεί με την Air Liquide ή την Air Products σε επίπεδο τιμών, λόγω του μεγαλύτερου επενδυτικού κόστους (εάν χρησιμοποιηθούν ιδιόκτητα εμπορευματοκιβώτια) και του κόστους μεταφοράς. Σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι επίσης δικαιολογημένο ότι η Praxair έχει λίγα κίνητρα να προβεί σε έντονο ανταγωνισμό. Η Praxair, όπως και οι υπόλοιποι χονδρέμποροι ηλίου, επωφελείται από την ευελιξία της δέσμιας παραγωγής της ηλίου στις Ηνωμένες Πολιτείες. Οι μονάδες της εξευγενισμού συνδέονται με ένα σύστημα αγωγών και αποθήκευσης, το οποίο εκμεταλλεύεται η υπηρεσία χωροταξίας (Bureau of Land Management — BLM) της κυβέρνησης των Ηνωμένων

([54]) Στοιχεία για το 1998 βάσει του όγκου.

Πολιτειών. Το σύστημα αυτό προσφέρει τη δυνατότητα αποθήκευσης του πλεονάζοντος ακατέργαστου ηλίου και ελάττωσης της παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου. Έτσι η Praxair θα μπορούσε να προσαρμόσει την παραγωγή και διανομή εξευγενισμένου ηλίου στη μείωση της ζήτησης και σε αυξήσεις των τιμών. Η Messer ασκεί δραστηριότητες χονδρεμπόρου μόνο σε πολύ περιορισμένο βαθμό. Όλοι οι άλλοι ανταγωνιστές είναι μόνο έμποροι λιανικής πώλησης και εξαρτώνται εξ ολοκλήρου από τις άλλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων για τις προμήθειες ηλίου που πραγματοποιούν.

(262) Η Air Liquide δήλωσε επίσης ότι τα ανωτέρω μερίδια αγοράς δεν αποτελούν σημαντική ένδειξη των συνθηκών ανταγωνισμού που επικρατούν στην αγορά ηλίου, διότι θεωρεί ότι οι «ανεξάρτητες εταιρείες εξευγενισμού» του ηλίου είναι σημαντικότεροι χονδρέμποροι. Ωστόσο, η Επιτροπή θεωρεί ότι δεν είναι σωστό να θεωρηθούν ως χονδρέμποροι οι εταιρείες που διαθέτουν πράγματι μια επιχείρηση εξευγενισμού, αλλά δεν διαθέτουν δυνατότητες διανομής (βλέπε αιτιολογική σκέψη 254) ως χονδρέμποροι. Οι εταιρείες αυτές προμηθεύουν εταιρείες χονδρικής πώλησης βάσει μακροπρόθεσμων συμβάσεων, αλλά δεν ενεργούν οι ίδιες ως έμποροι χονδρικής πώλησης. Το ερώτημα κατά πόσον οι εν λόγω εταιρείες εξευγενισμού είναι πιθανό να εισέλθουν στην αγορά χονδρικού εμπορίου ηλίου έχει επίσης αρνητική απάντηση. Όπως ορθά αναφέρει ο κοινοποιών, οι εταιρείες αυτές παράγουν ήλιο μόνο ως υποπροϊόν των δραστηριοτήτων στον τομέα του φυσικού αερίου. Δεν ασκούν δραστηριότητες στον τομέα των βιομηχανικών αερίων και δεν διαθέτουν δυνατότητες διανομής ούτε πελατεία. Για να μπορέσει να δημιουργήσει ένα στόλο εμπορευματοκιβωτίων παρόμοιο με το στόλο της Air Liquide, μια εταιρεία θα έπρεπε να πραγματοποιήσει επένδυση ύψους 45-50 εκατομμυρίων ευρώ (για […]* εμπορευματοκιβώτια μεταφοράς). Πράγματι, ακόμη και μεγάλοι παραγωγοί εξευγενισμένου ηλίου, όπως η Exxon, δεν έχουν δραστηριοποιηθεί στο χονδρικό εμπόριο ηλίου στο παρελθόν.

Κατόπιν της σχεδιαζόμενης συγκέντρωσης θα απέμεναν μόνο τρεις καθέτως ολοκληρωμένοι προμηθευτές ηλίου με πλήρη διανομή υποδομής

(263) Κατόπιν της σχεδιαζόμενης πράξης, μόνο τρεις εταιρείες (Air Liquide/BOC, Air Products και Praxair) θα παρήγαγαν με ίδια μέσα ήλιο και θα ήταν πλήρως κάθετα ολοκληρωμένες. Επιπλέον, μόνο οι τρεις αυτές εταιρείες θα είχαν εκτεταμένο δίκτυο διανομής ηλίου στην Ευρώπη και σε παγκόσμια κλίμακα. Στην Ευρώπη οι Air Liquide/BOC και η Air Products θα διέθεταν επίσης τα περισσότερα εμπορευματοκιβώτια μεταφοράς (και οι δύο μαζί άνω των […]*) και κέντρα μετακένωσης (άνω των […]*). Σύμφωνα με τις έρευνες της Επιτροπής, η Messer και η Linde διαθέτουν μικρότερη, αλλά σημαντική υποδομή διανομής. Οι υπόλοιπες εταιρείες βιομηχανικών αερίων υστερούν. Σε παγκόσμια κλίμακα, οι Air Liquide/BOC θα διέθεταν ένα στόλο περισσότερων από […]* μεγάλων κρυογονικών εμπορευματοκιβωτίων μεταφοράς (11 000 γαλόνια ή περισσότερο). Σύμφωνα με τις έρευνες της Επιτροπής, μόνο η Air Products θα διέθετε παραπλήσια ικανότητα διανομής σε παγκόσμια κλίμακα. Η Praxair διαθέτει σημαντικό, αλλά μικρότερο αριθμό εμπορευματοκιβωτίων μεταφοράς σε παγκόσμια κλίμακα. Συγκριτικά η ικανότητα διανομής της Messer είναι ασήμαντη.

Συμπέρασμα όσον αφορά τη διάρθρωση της αγοράς

(264) Η Επιτροπή θεωρεί ότι ο έλεγχος της πρόσβασης στο εξευγενισμένο ήλιο είναι ενδεικτικός της ισχύος των Air Liquide/BOC και της Air Products στην αγορά. Η Επιτροπή εκτιμά ότι οι Air Liquide/ BOC και η Air Products ελέγχουν μαζί την πρόσβαση στο […]* περίπου της ικανότητας παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου σε παγκόσμια κλίμακα. Θα ήλεγχαν την πρόσβαση σε όλες τις πηγές ηλίου κοντά στην Ευρώπη. Τα υψηλά συνδυασμένα μερίδια αγοράς τους επιβεβαιώνουν την ισχυρή τους θέση.

β) ***Η θέση των υπόλοιπων εταιρειών βιομηχανικών αερίων***

Η θέση των υπόλοιπων εταιρειών βιομηχανικών αερίων είναι ανίσχυρη, διότι εξαρτώνται από τις Air Liquide/ BOC και Air Products για την προμήθεια ηλίου

(265) Καμία άλλη εταιρεία βιομηχανικών αερίων στην Ευρώπη ή σε ολόκληρο τον κόσμο δεν διαθέτει δέσμια παραγωγική ικανότητα ηλίου ή πρόσβαση στο εξευγενισμένο ήλιο μέσω σύμβασης ([55]). Εξαρτώνται εξ ολοκλήρου από τις τέσσερις μεγάλες εταιρείες για την προμήθεια εξευγενισμένου ηλίου. Στην Ευρώπη οι ανταγωνιστές εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις Air Liquide/BOC και Air Products, οι οποίες ελέγχουν συνολικά το […]* των εισαγωγών ηλίου στον ΕΟΧ. Η κατάσταση αυτή δημιουργεί τον κίνδυνο παρεμπόδισης του ανταγωνισμού μεταξύ των υπόλοιπων εταιρειών βιομηχανικών αερίων στην αγορά λιανικού εμπορίου του ηλίου. Πράγματι, οι περισσότερες εταιρείες που ερωτήθηκαν από την Επιτροπή εξέφρασαν αυτή την ανησυχία.

(266) Ο δυνητικός κίνδυνος στεγανοποίησης της αγοράς πρέπει να θεωρηθεί ως σημαντικό εμπόδιο του ανταγωνισμού. Οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων υπογράμμισαν ότι το ήλιο είναι προϊόν στρατηγικής σημασίας, που πρέπει να είναι σε θέση να διαθέσει κάθε προμηθευτής. Τούτο ισχύει ανεξαρτήτως του εάν ο προμηθευτής είναι μεγάλος ή σχετικά μικρός σε μέγεθος. Πράγματι, ακόμη και οι μικρότεροι προμηθευτές, οι οποίοι δραστηριοποιούνται σε τοπικό επίπεδο, αγοράζουν ήλιο για να το μεταπωλήσουν.

Οι υψηλές επενδύσεις για τις απαιτούμενες εγκαταστάσεις παραγωγής και διανομής μειώνουν περαιτέρω την πιθανότητα εκδήλωσης ανταγωνιστικών πιέσεων

(267) Οι επενδύσεις που απαιτούνται για τη δημιουργία εγκαταστάσεων εξαγωγής και εξευγενισμού του ηλίου είναι σημαντικές. Μια μονάδα εξαγωγής ακατέργαστου ηλίου κατά κανόνα συνδέεται με την επεξεργασία του φυσικού αερίου.

([55]) Μοναδική εξαίρεση αποτελούν τα δικαιώματα της Messer στα κοιτάσματα του Orenburg.

Σύμφωνα με υπολογισμούς ανταγωνιστών, το κόστος μιας τέτοιας μονάδας ανέρχεται σε 50 έως 100 εκατομμύρια ευρώ (εφόσον λειτουργεί αυτόνομα). Το κόστος της επένδυσης για μια μονάδα εξευγενισμού μπορεί να φθάσει τα […]* εκατομμύρια ευρώ, προκειμένου για μια μεγάλη μονάδα ([…]*), ενώ εκτιμάται ότι ανέρχεται σε 10 έως 30 εκατομμύρια ευρώ για εγκαταστάσεις μεσαίου μεγέθους (με παραγωγική ικανότητα έως 350 mmcf ετησίως). Επιπλέον, σημαντικές επενδύσεις απαιτούνται για τη δημιουργία υποδομής αποθήκευσης, μεταφοράς και διανομής. Οι συνήθεις δεξαμενές αποθήκευσης χωρητικότητας 30 000 γαλονιών (3 mmcf), οι οποίες υπάρχουν στις περισσότερες εγκαταστάσεις υγροποίησης, κοστίζουν έως και 0,9 εκατομμύρια ευρώ (αγορά και εγκατάσταση). Τα συνήθη εμπορευματοκιβώτια μεταφοράς με χωρητικότητα 11 000 γαλονιών κοστίζουν έως και 0,75 εκατομμύρια ευρώ. Για να δημιουργήσει οποιοσδήποτε ανταγωνιστής ένα στόλο εμπορευματοκιβωτίων παρόμοιου μεγέθους με το στόλο των τριών κορυφαίων προμηθευτών ηλίου (Air Liquide/BOC, Air Products και Praxair), θα έπρεπε να αγοράσει τουλάχιστον […]* (πρόσθετα) εμπορευματοκιβώτια. Το κόστος ενός κέντρου μετακένωσης ηλίου (που χρησιμοποιείται για τη μετακένωση ηλίου από τα μεγάλα εμπορευματοκιβώτια στα μικρότερα δοχεία που χρησιμοποιούνται για τη διάθεση στο λιανικό εμπόριο) εκτιμάται σε 1 έως 1,5 εκατομμύρια ευρώ. Οποιοσδήποτε ανταγωνιστής θα έπρεπε να κατασκευάσει νέα κέντρα μετακένωσης ηλίου.

(268) Ανεξαρτήτως του κατά πόσον έχει τη δυνατότητα ένας ανταγωνιστής να πραγματοποιήσει τις σημαντικές αυτές επενδύσεις, θα ήταν απίθανο να μπορέσει να αποκτήσει πρόσβαση στις απαιτούμενες ποσότητες ηλίου που θα δικαιολογούσαν τις απαραίτητες δαπάνες. Το ακατέργαστο ήλιο κατά κανόνα διατίθεται αποκλειστικά στις τέσσερις μεγάλες εταιρείες βάσει μακροπρόθεσμων συμβάσεων αποκλειστικότητας. Είναι ιδιαίτερα απίθανο για έναν νεοεισερχόμενο να μπορέσει να εκτοπίσει έναν από τους τέσσερις εδραιωμένους προμηθευτές. Οι εταιρείες που διαθέτουν ήδη εκτεταμένες υποδομές διανομής (Air Liquide/BOC, Air Products και, σε μικρότερο βαθμό, Praxair) θα παρέμεναν οι πιθανότεροι αγοραστές εξευγενισμένου ηλίου από τους ανεξάρτητους παραγωγούς. Ακόμη και αν μια ανεξάρτητη εταιρεία εξευγενισμού, για παράδειγμα η Exxon, αποφάσιζε να διαθέτει ένα μέρος της παραγωγής της εξευγενισμένου ηλίου αποκλειστικά σε έναν νεοεισερχόμενο, οι σχετικές ποσότητες θα ήταν περιορισμένες. Είναι απίθανο ότι η αγορά τόσο περιορισμένων ποσοτήτων, χωρίς ίδια παραγωγή επαρκών ποσοτήτων, θα επέτρεπε σε έναν νεοεισερχόμενο να περιορίσει την κοινή ισχύ στην αγορά των Air Liquide/BOC και Air Products.

Η Air Products ελέγχει το μοναδικό προμηθευτή κρυογονικών εμπορευματοκιβωτίων μεταφοράς ηλίου

(269) Ο μοναδικός παραγωγός και προμηθευτής μεγάλων (με χωρητικότητα 11 000 γαλονιών) κρυογονικών εμπορευματοκιβωτίων μεταφοράς ηλίου είναι η Gardner Cryogenics, θυγατρική της Air Products με έδρα τις Ηνωμένες Πολιτείες. Τα κρυογονικά εμπορευματοκιβώτια που κατασκευάζει η εν λόγω εταιρεία διατηρούν το υγρό ήλιο στην απαραίτητη χαμηλή θερμοκρασία, ώστε να είναι δυνατή η μεταφορά του σε μεγάλες αποστάσεις. Είναι τα μοναδικά εμπορευματοκιβώτια που χρησιμοποιούνται για τη μεταφορά ηλίου σε υπερπόντια ταξίδια. Η Επιτροπή υποθέτει ότι καμία άλλη εταιρεία δεν είναι σε θέση επί του παρόντος να παραγάγει παρόμοια εμπορευματοκιβώτια. Μεγάλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων (συμπεριλαμβανομένης της Air Liquide) επιβεβαίωσαν ότι δεν έχουν τη δυνατότητα να κατασκευάζουν παρόμοιες δεξαμενές.

γ) ***Δημιουργία κοινής δεσπόζουσας θέσης***

Υπάρχουν σημαντικοί δεσμοί μεταξύ των Air Liquide/BOC και της Air Products

(270) […]*.

(271) […]*.

(272) […]*.

Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση θα εξάλειφε ένα σημαντικό ανταγωνιστή

(273) Η BOC πραγματοποιεί σημαντικές πωλήσεις ηλίου σε επίπεδο χονδρικής πώλησης στον ΕΟΧ (μερίδιο αγοράς […]*) και σε παγκόσμια κλίμακα (μερίδιο αγοράς […]*). Με βάση τα έσοδα, η BOC είναι ο δεύτερος κατά σειρά μεγέθους προμηθευτής ηλίου παγκοσμίως ([56]). Ελέγχει το […]* περίπου της ικανότητας παραγωγής εξευγενισμένου ηλίου στην Ευρώπη και το […]* σε παγκόσμιο επίπεδο και έχει μια από τις πιο εκτεταμένες υποδομές όσον αφορά τα εμπορευματοκιβώτια μεταφοράς και τα κέντρα μετακένωσης.

(274) Η BOC προμηθεύει σήμερα το […]* περίπου της ζήτησης ηλίου στον ΕΟΧ από τις πηγές της στην Πολωνία και στη Ρωσία. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα εξάλειφε την ανταγωνιστική πίεση που απορρέει από την ανεξάρτητη πρόσβαση της BOC στις εγκαταστάσεις εξευγενισμού του ηλίου στην Πολωνία και στη Ρωσία. Το γεγονός ότι η BOC διαθέτει επίσης παραγωγική ικανότητα στις Ηνωμένες Πολιτείες, στη μονάδα της στο Otis του Κάνσας, σημαίνει ότι ο δυνητικός ανταγωνισμός εκ μέρους της BOC ως χονδρεμπόρου ηλίου δεν εξαρτάται εξ ολοκλήρου από την αδιάλειπτη πρόσβασή της στις πηγές της στην Πολωνία και στη Ρωσία. Η εξάλειψη της BOC ως δυνητικού ανταγωνιστή θα μείωνε, συνεπώς, κατά πολύ τους περιορισμούς που επιβάλλει ο ανταγωνισμός στην Air Liquide και στην Air Products.

Μετά τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση, οι Air Liquide/BOC και η Air Products θα είχαν παρόμοια διάρθρωση κόστους

(275) Το ακατέργαστο ήλιο εξάγεται από το φυσικό αέριο με κρυογονικές διαδικασίες εξαγωγής. Η κυμαινόμενη προσρόφηση υπό πίεση χρησιμοποιείται κυρίως για τον καθαρισμό (εξευγενισμό) του ακατέργαστου ηλίου. Στη συνέχεια το καθαρό ήλιο υγροποιείται, τοποθετείται σε μεγάλα κρυογονικά εμπορευματοκιβώτια (χωρητικότητας 11 000 έως 30 000 γαλονιών) και είτε αποθηκεύεται για περιορισμένο χρονικό διάστημα είτε αποστέλλεται αμέσως.

([56]) *Πηγή:* εκτιμήσεις ανταγωνιστή.

(276) Κατά το μέτρο που η Air Liquide και η Air Products εφοδιάζονται με ήλιο από την Αλγερία, οι δύο εταιρείες έχουν ίδια διάρθρωση κόστους. Στις Ηνωμένες Πολιτείες η Air Liquide/BOC θα εκμεταλλευόταν τη μονάδα εξευγενισμού ηλίου της BOC στο Otis του Κάνσας (παραγωγική ικανότητα μέχρι […]* mmcf ετησίως). Η Air Products εκμεταλλεύεται μονάδες εξευγενισμού του ηλίου στο Liberal του Κάνσας και στο Sherman του Τέξας (με παρούσα συνολική παραγωγική ικανότητα μικρότερη των 1 000 mmcf ετησίως) ([57]). Οι εγκαταστάσεις αυτές έχουν παρόμοια παραγωγική ικανότητα και προμηθεύονται φυσικό αέριο από διάφορες περιοχές στο Κάνσας, στην Οκλαχόμα και στο Τέξας. Η Επιτροπή θεωρεί ότι η Air Liquide/BOC και η Air Products έχουν παρόμοιο κόστος παραγωγής ([58]).

(277) Το κόστος διανομής είναι επίσης παραπλήσιο. Τα κρυογονικά εμπορευματοκιβώτια μεταφοράς παράγονται από μία μόνο εταιρεία σε όλο τον κόσμο (Gardner Cryogenics) και διατίθενται στην ίδια τιμή σε όλες τις εταιρείες αερίων. Το κόστος των κέντρων μετακένωσης είναι επίσης παραπλήσιο. Βάσει των στοιχείων που υπέβαλαν οι ενδιαφερόμενες εταιρείες, οι Air Liquide/BOC και η Air Products θα είχαν εξίσου εκτεταμένα δίκτυα μετακένωσης και εμπορευματοκιβωτίων στην Ευρώπη και στον κόσμο.

Το ήλιο είναι ομοειδές προϊόν που προσφέρεται σε μια αγορά χαρακτηριζόμενη από μεγάλη διαφάνεια

(278) Το εξευγενισμένο ήλιο είναι ομοειδές προϊόν που παράγεται σύμφωνα με ένα διεθνές πρότυπο ποιότητας (ήλιο βαθμού Α με καθαρότητα 99,995 % ή μεγαλύτερη). Οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων θεωρούν το ήλιο ως βασικό προϊόν, το οποίο διακινείται εμπορικά μεταξύ τους και με άλλους εμπόρους λιανικής πώλησης. Αγοράζουν ήλιο η μία από την άλλη και, συνεπώς, είναι καλά ενημερωμένες σχετικά με τις τιμές.

(279) Διάφοροι παράγοντες διασφαλίζουν την υψηλή διαφάνεια της αγοράς. Ο αριθμός των καθέτως ολοκληρωμένων χονδρεμπόρων ηλίου είναι μικρός (μετά την πράξη θα υπάρχουν μόνο τρεις). Οι Air Liquide/BOC και η Air Products προμηθεύονται κυρίως ήλιο από τις ίδιες ή παραπλήσιες εγκαταστάσεις και με παρόμοιους όρους. Η τεχνολογία παραγωγής δεν εξελίσσεται ταχέως, καθότι οι υπάρχουσες μονάδες αναβαθμίζονται μεν, αλλά δεν αντικαθίστανται συχνά. Ο εξοπλισμός διανομής είναι τυποποιημένος και σε μεγάλο βαθμό ο ίδιος για όλους. Η διαφάνεια της παραγωγικής διαδικασίας καταδεικνύεται σε εσωτερική μελέτη μιας εταιρείας βιομηχανικών αερίων που εξέτασε η Επιτροπή ([59]). Στη μελέτη αυτή, η εν λόγω εταιρεία βιομηχανικών αερίων εξετάζει ακριβώς το κόστος των πηγών προμήθειας κάθε ανταγωνιστή της, είτε αυτές αποτελούν δέσμια παραγωγή είτε προέρχονται από τρίτους.

Οι πελάτες χονδρέμποροι έχουν περιορισμένη αντισταθμιστική αγοραστική ισχύ

(280) Οι πελάτες του χονδρικού εμπορίου, δηλαδή οι έμποροι λιανικής πώλησης, οι οποίοι εν γένει είναι άλλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων, συνήθως έχουν περιορισμένη δυνατότητα αντιστάθμισης της κοινής ισχύος των Air Liquide/BOC και Air Products ως προμηθευτών. Υπολογίζουν στο ήλιο ως καίριας σημασίας στοιχείο για το φάσμα των προϊόντων που προσφέρουν στο λιανικό εμπόριο. Το γεγονός ότι ανταγωνίζονται με τις Air Liquide/BOC και την Air Products στις αγορές λιανικής πώλησης βιομηχανικών αερίων επιδεινώνει τη δύσκολη θέση τους. Οι υπόλοιπες εταιρείες βιομηχανικών αερίων αντιμετωπίζουν όχι μόνο το ενδεχόμενο στεγανοποίησης της αγοράς, αλλά και μειονεκτήματα σε άλλες αγορές. Πρέπει να σημειωθεί ότι πολλοί πελάτες είναι μικρότερες εταιρείες λιανικού εμπορίου που δρουν σε περιφερειακό επίπεδο. Ακόμη και οι μεγάλες εταιρείες εξέφρασαν ανησυχία.

δ) ***Συμπέρασμα***

(281) Η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργούσε κοινή δεσπόζουσα θέση στην αγορά χονδρικής προμήθειας ηλίου στον ΕΟΧ. Η Επιτροπή θεωρεί ότι το ίδιο συμπέρασμα εξάγεται και στην περίπτωση που η αγορά χονδρικής προμήθειας ηλίου θεωρηθεί ως παγκόσμια.

5. ΕΙΔΙΚΑ ΑΕΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΕΙΔΩΝ

α) ***Υφιστάμενη διάρθρωση της αγοράς***

Η ευρωπαϊκή αγορά ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών χαρακτηρίζεται ήδη από υψηλή συγκέντρωση, οι δε κορυφαίοι προμηθευτές είναι η Air Liquide, η Air Products και η BOC

(282) Τα ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών παράγονται κυρίως από εταιρείες χημικών προϊόντων των ΗΠΑ και της Ασίας. Οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων παράγουν τα εν λόγω αέρια σε περιορισμένο μόνο βαθμό, ιδιαίτερα όταν ασκούν επιπλέον δραστηριότητες και στον τομέα των χημικών προϊόντων, όπως η Air Products. Ωστόσο, οι εταιρείες χημικών προϊόντων δεν διαθέτουν οι ίδιες τα αέρια στους τελικούς χρήστες, που είναι κυρίως οι κατασκευαστές ημιαγωγών. Η διανομή διεξάγεται από τις εταιρείες βιομηχανικών αερίων. Μάλιστα, οι εταιρείες χημικών προϊόντων δεν θεωρούνται ως ισοδύναμοι προμηθευτές, διότι κατά κανόνα δεν διαθέτουν την τεχνογνωσία και τις εγκαταστάσεις που απαιτούνται για τη μετακένωση και την

([57]) *Πηγή:* Chemical Economics Handbook, Helium Data Summary, 1998.

([58]) Τούτο επιβεβαιώνεται από έγγραφο της BOC με τίτλο «Global Helium Strategy», 29 Αυγούστου 1997 (υποβλήθηκε στην ομοσπονδιακή επιτροπή εμπορίου στο πλαίσιο της κοινοποίησης HSR).

([59]) Βλέπε υποσημείωση 58.

ανάλυση των ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, συμπεριλαμβανομένης της επεξεργασίας των κυλίνδρων.

(283) Κατά την ακρόαση ο κοινοποιών υποστήριξε ότι οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων είναι απλώς διανομείς των ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, χωρίς πραγματική ισχύ στην αγορά. Ωστόσο, οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων που διαθέτουν ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, όπως η Air Products, η Praxair, η Air Liquide και η BOC, παρέχουν καίριας σημασίας υπηρεσίες και προϊόντα, που δεν είναι σε θέση να τα προσφέρουν οι παραγωγοί των αερίων. Ο ρόλος τους είναι ουσιαστικός και υπερβαίνει το ρόλο του απλού διανομέα. Πρώτον, ο καθαρισμός, η ανάμειξη των ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών και η πλήρωση των κυλίνδρων γίνονται με βάση τις λεπτομερείς προδιαγραφές του πελάτη και είναι ιδιαίτερα εξειδικευμένες διαδικασίες που πραγματοποιούνται σε «κέντρα μετακένωσης», τα οποία εκμεταλλεύονται οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων. Οι προδιαγραφές κάθε επιμέρους αερίου υπόκεινται σε διαδικασία πιστοποίησης που μπορεί να διαρκέσει μέχρι και δύο χρόνια. Οι παραγωγοί ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, όπως οι εταιρείες χημικών προϊόντων, δεν έχουν δυνατότητες «μετακένωσης». Δεύτερον, τα ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών μεταφέρονται και παραδίδονται σε ειδικά εμπορευματοκιβώτια, τα οποία επίσης προσφέρονται μόνο από τις εταιρείες βιομηχανικών αερίων. Τρίτον, οι κατασκευαστές ημιαγωγών χρειάζονται επίσης υψηλής καθαρότητας ατμοσφαιρικά αέρια και ήλιο, για παράδειγμα ως αέρια πλάσματος ή για τις διαδικασίες οξείδωσης και αναγωγής. Ολοένα και συχνότερα προμηθεύονται τα αέρια αυτά μαζί με τα ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών. Τέταρτον, οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων συχνά σχεδιάζουν, εγκαθιστούν και πιστοποιούν εξοπλισμό (συστήματα αερίων), όπως σωληνώσεις, κιβώτια αερίων (για τη διακίνηση τοξικών αερίων) και ούτω καθεξής. Η Air Liquide και η BOC προσφέρουν μια σειρά παρόμοιων προϊόντων.

(284) Βάσει των στοιχείων που συγκεντρώθηκαν από την έρευνα της Επιτροπής, η αξία της αγοράς ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών ανήλθε σε 80 εκατομμύρια ευρώ περίπου το 1998. Τα μερίδια αγοράς επιμερίζονται ως εξής με βάση την αξία:

Air Liquide	μεταξύ […]* % και […]* %
Air Products	μεταξύ 20 και 30 %
BOC	μεταξύ […]* % και […]* %
Praxair	μεταξύ 10 και 20 %
Messer	κάτω του 10 %
Linde	κάτω του 10 %
AGA	κάτω του 10 %.

(285) Οι τρεις κορυφαίοι προμηθευτές, Air Liquide, Air Products και BOC, κάλυπταν συνολικά περισσότερο του […]* της αγοράς. Υπήρχε σαφώς χάσμα μεταξύ της BOC, τρίτου κατά σειρά μεγέθους προμηθευτή, και της Praxair, η οποία είναι τέταρτη. Οι υπόλοιποι προμηθευτές διαδραμάτισαν ρόλο ελάσσονος σημασίας.

Η παγκόσμια παρουσία τους και η τεχνολογική τους επάρκεια παρέχουν στους κορυφαίους προμηθευτές ένα ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

(286) Η Air Liquide, η Air Products, η BOC και η Praxair δραστηριοποιούνται σε παγκόσμια κλίμακα στην αγορά ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών. Σε αντίθεση με άλλους ανταγωνιστές, όλες οι ανωτέρω εταιρείες εκμεταλλεύονται παραγωγικές εγκαταστάσεις (κέντρα μετακένωσης) στον ΕΟΧ, στις Ηνωμένες Πολιτείες και στην Άπω Ανατολή. Ωστόσο, η παγκόσμια παρουσία της Air Liquide, της Air Products και της BOC είναι σημαντικότερη από ό,τι της Praxair.

(287) Εκτιμάται ότι με βάση τις συνολικές πωλήσεις αερίων στον τομέα των ηλεκτρονικών ειδών (συμπεριλαμβανομένων επίσης, για παράδειγμα, των χύδην διατιθέμενων αερίων) το παγκόσμιο μερίδιο αγοράς της Air Products είναι 22 έως 25 %, της Air Liquide […]* έως […]* και της BOC […]* έως […]*, ενώ το μερίδιο αγοράς της Praxair είναι μόλις 7 έως 9 % ([60]). Η ισχυρή παγκόσμια παρουσία των τριών κορυφαίων προμηθευτών τους παρέχει ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην ευρωπαϊκή αγορά. Μολονότι, σύμφωνα με τον κοινοποιούντα, οι παραγγελίες αγοράς ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών αποφασίζονται, διευθετούνται και εκδίδονται από τις κατά τόπους εγκαταστάσεις του πελάτη, λαμβανομένων υπόψη ειδικών τοπικών παραγόντων, δεν πρέπει να λησμονείται ότι οι μεγάλοι κατασκευαστές ημιαγωγών ασκούν δραστηριότητες σε παγκόσμια κλίμακα. Όταν ένας προμηθευτής ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών έχει ισχυρή παγκόσμια παρουσία, μπορεί να εξασφαλίσει τη σταθερή ποιότητα των αερίων που προμηθεύει στους κατασκευαστές ημιαγωγών σε όλο τον κόσμο.

(288) Η Air Liquide, η Air Products και η BOC θεωρούνται επίσης ως οι κορυφαίοι ανταγωνιστές όσον αφορά την τεχνολογία των ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών. Η Air Liquide και η Air Products είναι, επιπλέον, κορυφαίες όσον αφορά την παροχή των λεγόμενων «υπηρεσιών ολικής διαχείρισης αερίων και χημικών προϊόντων» («Total Gas and Chemicals Management» — «TGCM»), που περιλαμβάνουν διαχείριση της ασφάλειας και των περιβαλλοντικών θεμάτων, επιτόπια συντήρηση, παρακολούθηση της ποιότητας, έλεγχο και επίβλεψη, αλλαγές των κυλίνδρων των ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, ανάλυση σημείου χρήσης και διαχείριση αποθεμάτων. Η Air Liquide διαθέτει […]* περίπου κέντρα υπηρεσιών «TGCM» σε όλο τον κόσμο, ενώ τα συνεργεία Air Products Megasys διαχειρίζονται […]* βιομηχανικές εγκαταστάσεις […]* πελατών σε […]* χώρες.

(289) Γενικότερα, διαπιστώνεται ότι η Air Products και η Air Liquide και, σε σημαντικό βαθμό, η BOC, δίδουν ιδιαίτερη σημασία στον τομέα των ηλεκτρονικών ειδών. Η Air Products πραγματοποιεί το 17 % των συνολικών της πωλήσεων στον εν λόγω τομέα, η δε Air Liquide το […]*. Η BOC πραγματοποιεί το […]* των πωλήσεών της στον τομέα των ηλεκτρονικών ειδών, ενώ ο εν λόγω τομέας καλύπτει μόλις το 5 % των πωλήσεων της Praxair.

([60]) Τα ανωτέρω στοιχεία σχετικά με τα μερίδια αγοράς στον τομέα των ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών παρουσιάζονται σε διάφορα άρθρα δημοσιευμένα σε ειδικά περιοδικά που αφορούν τις βιομηχανίες αερίων και χημικών προϊόντων.

β) ***Η κατάσταση που θα διαμορφωνόταν μετά τη συγκέντρωση***

Δύο ανταγωνιστές, η Air Liquide και η Air Products, θα κατείχαν περισσότερο από το […]* της αγοράς

(290) Μετά την εξαγορά των δραστηριοτήτων της BOC στην Ευρώπη από την Air Liquide, η τελευταία θα γινόταν σαφώς ο κορυφαίος προμηθευτής του EOX στην αγορά ειδικών αερίων για την βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, με μερίδιο αγοράς μεταξύ […]* και […]*. Η Air Liquide και η Air Products θα κατείχαν από κοινού μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του […]*. Η υπόλοιπη αγορά θα ήταν κατακερματισμένη.

(291) Σε παγκόσμιο επίπεδο, η Air Liquide και η Air Products θα είχαν κατά το μάλλον ή ήττον ισότιμη θέση, […]*.

Εκτός από την περιοριστική διάρθρωση της αγοράς, η συνεκμετάλλευση της τεχνολογίας συνεπεία της συγκέντρωσης θα αποτελούσε ένα ακόμη αντικίνητρο για τον ανταγωνισμό μεταξύ της Air Liquide και της Air Products

(292) Είναι αληθές ότι υπάρχουν 30 περίπου διαφορετικά ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών που χρησιμοποιούνται στις διαδικασίες παραγωγής εξαρτημάτων των ημιαγωγών. Ωστόσο, τα ίδια τα διαφορετικά αυτά αέρια είναι ομοειδή προϊόντα. Κατά το μέτρο που οι εταιρείες βιομηχανικών αερίων δεν παράγουν οι ίδιες τα αέρια, τα αγοράζουν από τις ίδιες εταιρείες χημικών προϊόντων. Συνεπώς, και λόγω του πολύ περιορισμένου αριθμού των ανταγωνιστών, η αγορά είναι επίσης διαφανής. Υπό τις συνθήκες αυτές, η διάρθρωση της αγοράς όπου δύο προμηθευτές κατέχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς ύψους […]* αποτελεί ήδη ισχυρό κίνητρο για την εκδήλωση παράλληλης συμπεριφοράς.

(293) Εκτός από την πολύ περιοριστική διάρθρωση της αγοράς, η σχεδιαζόμενη κοινή εξαγορά και διαίρεση της BOC θα δημιουργούσε σημαντικούς δεσμούς μεταξύ της Air Liquide και της Air Products. Ειδικότερα, η συνεκμετάλλευση της τεχνολογίας της BOC θα μπορούσε να οδηγήσει σε μόνιμη συνεργασία, η οποία θα αποτελούσε ένα ακόμη αντικίνητρο για τον ανταγωνισμό μεταξύ των δύο εταιρειών. Υπό τις συνθήκες αυτές, αναμένεται ότι δεν θα υπάρχει αποτελεσματικός ανταγωνισμός μεταξύ της Air Liquide και της Air Products στην αγορά ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών μετά τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση.

Συμπέρασμα σχετικά με τη θέση στην αγορά των Air Liquide/BOC και Air Products

(294) Έχοντας υπόψη το υψηλό συνδυασμένο μερίδιο αγοράς τους, την παγκόσμια παρουσία τους και την ηγετική τους θέση ως προς την τεχνολογία, συμπεραίνεται ότι οι Air Liquide/BOC και Air Products θα μπορούσαν μαζί να ενεργούν σε σημαντικό βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες τους.

Η είσοδος νέων ανταγωνιστών στην αγορά είναι απίθανη

(295) Υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί για την είσοδο στην αγορά ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών. Ένας προμηθευτής αερίων πρέπει να ανταποκρίνεται στις ειδικές απαιτήσεις της βιομηχανίας ημιαγωγών, που απορρέουν από την περίπλοκη διαδικασία παραγωγής των τσιπ των ηλεκτρονικών υπολογιστών και τα χαρακτηριστικά των αερίων. Οι προμηθευτές πρέπει να εγγυώνται ιδιαίτερα υψηλό βαθμό καθαρότητας, που προϋποθέτει, μεταξύ άλλων, το χειρισμό του εξοπλισμού υπό συνθήκες ελεγχόμενης καθαρότητας του αέρα. Πρέπει να είναι σε θέση να προσφέρουν το πλήρες φάσμα των προϊόντων. Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι ορισμένα ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών είναι ιδιαίτερα τοξικά. Συνεπώς, η μετακένωση, η αποθήκευση και η μεταφορά των αερίων αυτών απαιτεί ειδικές διαδικασίες στον τομέα της ασφάλειας. Για τους λόγους αυτούς, ένας προμηθευτής ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών χρειάζεται εμπειρία στο χειρισμό των αερίων αυτών, καθώς και ειδική τεχνογνωσία και τεχνολογία.

V. ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΑΝΕΛΑΒΕ Ο ΚΟΙΝΟΠΟΙΩΝ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΠΡΑΞΗΣ

(296) Στις 21 Δεκεμβρίου 1999 ο κοινοποιών ανέλαβε δεσμεύσεις για να άρει τις ανησυχίες στο πλαίσιο του ανταγωνισμού που επεσήμανε η Επιτροπή. Συνοπτικά, οι δεσμεύσεις περιλαμβάνουν τα ακόλουθα στοιχεία:

α) Πώληση πάγιων στοιχείων και δραστηριοτήτων κατά τονάζ, συμπεριλαμβανομένων των εγκαταστάσεων επιτόπιων μονάδων, των αγωγών, όλων των σχετικών συμβάσεων με πελάτες κατά τονάζ και παραχώρηση του προσωπικού λειτουργίας, συντήρησης και στήριξης των εν λόγω εγκαταστάσεων. Θα πωληθούν οι ακόλουθος μονάδες κατά τονάζ: Runcorn, Sheerness, Cardiff, Brinsworth, Fawley (όλες στο Ηνωμένο Βασίλειο), Pardies, Tarnos (αμφότερες στη Γαλλία), Mons (Βέλγιο) και Terneuzen (Κάτω Χώρες). Οι συνολικές πωλήσεις στον τομέα κατά τονάζ (στο Ηνωμένο Βασίλειο και την υπόλοιπη Ευρώπη) αντιστοιχούν σε ετήσιες πωλήσεις οξυγόνου και αζώτου της τάξεως των […]* τόνων ημερησίως περίπου και αξίας […]* εκατομμύρια ευρώ.

β) Πώληση εγκαταστάσεων και δραστηριοτήτων στον τομέα της χύδην προμήθειας, οι οποίες συνδέονται με ορισμένες εγκαταστάσεις κατά τονάζ (Brinsworth, Fawley, Pardies, Mons και Terneuzen). Τα πάγια στοιχεία και οι δραστηριότητες που πρόκειται να πωληθούν περιλαμβάνουν τις εγκαταστάσεις παραγωγής και αποθήκευσης χύδην διατιθέμενων αερίων, το σχετικό εξοπλισμό χύδην προμήθειας (βυτιοφόρα οχήματα), τις δεξαμενές για τα χύδην διατιθέμενα αέρια που βρίσκονται στις εγκαταστάσεις των πελατών, καθώς και το προσωπικό πωλήσεων, τεχνικής υποστήριξης, διανομής και εξυπηρέτησης πελατών, επιπλέον των συμβάσεων με πελάτες που προμηθεύονται αέρια χύδην. Οι ανωτέρω πωλήσεις στον τομέα της χύδην διάθεσης αερίων στο Ηνωμένο Βασίλειο αντιστοιχούν συνολικά σε πωλήσεις υγρού οξυγόνου, αζώτου και αργού ύψους […]* τόνων ημερησίως περίπου και σε συνολικές ετήσιες πωλήσεις υγρού οξυγόνου, αζώτου και αργού ύψους […]* εκατομμυρίων ευρώ περίπου. Οι ανωτέρω πωλήσεις στον τομέα της χύδην διάθεσης αερίων στην υπόλοιπη Ευρώπη αντιστοιχούν σε πωλήσεις υγρού οξυγόνου, αζώτου και αργού ύψους […]* τόνων ημερησίως περίπου και σε συνολικές ετήσιες πωλήσεις υγρού οξυγό-

νου, αζώτου και αργού ύψους […]* εκατομμυρίων ευρώ περίπου, ενώ μαζί με τις δραστηριότητες της Carboxique (πλήρως ελεγχόμενης θυγατρικής της Air Liquide) στον τομέα της χύδην διάθεσης αερίων αντιστοιχούν σε […]* εκατομμύρια ευρώ περίπου.

γ) Πώληση πάγιων στοιχείων και δραστηριοτήτων στον τομέα της προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους, συμπεριλαμβανομένων ορισμένων εγκαταστάσεων πλήρωσης κυλίνδρων, των σχετικών κυλίνδρων, του εξοπλισμού διανομής (φορτηγά), καθώς και παραχώρηση του προσωπικού παραγωγής και διανομής, επιπλέον των συμβάσεων με πελάτες. Ειδικότερα πρόκειται να πωληθούν οι ακόλουθες μονάδες πλήρωσης κυλίνδρων: Brinsworth, Bristol (συμπεριλαμβανομένης μονάδας παραγωγής ακετυλενίου) και Ipswich (όλες στο Ηνωμένο Βασίλειο), Bobigny και Hauconcourt (αμφότερες στη Γαλλία). Οι εν λόγω πωλήσεις στον τομέα της διάθεσης αερίων σε κυλίνδρους στο Ηνωμένο Βασίλειο αντιστοιχούν σε πωλήσεις ύψους […]* εκατομμυρίων ευρώ περίπου. Οι εν λόγω πωλήσεις στον τομέα της διάθεσης αερίων σε κυλίνδρους στη Γαλλία αντιστοιχούν σε πωλήσεις ύψους […]* εκατομμυρίων ευρώ περίπου, προέρχονται δε από την πώληση των δραστηριοτήτων της Carboxique στον τομέα της διάθεσης αερίων σε κυλίνδρους.

δ) Πώληση των συμβάσεων προμήθειας ηλίου που έχει συνάψει η BOC στη Ρωσία και στην Πολωνία, μαζί με την κατάλληλη υποδομή διανομής (εμπορευματοκιβώτια μεταφοράς). Οι συνολικές πωληθείσες συμβάσεις αντιστοιχούν σε […]* mmcf περίπου ετησίως. Όσον αφορά το ήλιο που αγοράζει η Air Liquide/BOC από τις Ηνωμένες Πολιτείες, θα χορηγηθεί πρόσβαση και σε άλλες εταιρείες βιομηχανικών αερίων (συμπεριλαμβανομένων των υφιστάμενων χονδρεμπόρων πελατών της BOC) βάσει συμφωνιών μεταπώλησης, οι οποίες όσον αφορά όλους τους ουσιώδεις όρους, συμπεριλαμβανομένης της τιμής και της διάρκειας, είναι ταυτόσημες με τις συμφωνίες αγοράς που έχουν συνάψει οι Air Liquide/BOC (τριγωνικές συμφωνίες). Οι τριγωνικές συμφωνίες θα καλύπτουν συνολικά ποσότητα […]* mmcf ετησίως. Όσον αφορά το ήλιο από την Αλγερία, η Air Liquide θα ορίσει έναν ανεξάρτητο τρίτο διαχειριστή της συμμετοχής ύψους 50 % που κατέχει στην κοινή επιχείρηση με την Air Products, προκειμένου να διασφαλιστεί ότι δεν υπάρχουν συνεχιζόμενοι δεσμοί με την Air Products. Η Air Products δεσμεύθηκε ότι θα χρησιμοποιήσει τα δικαιώματά της στην κοινή επιχείρηση για να επισημοποιήσει τη συμμόρφωση της Air Liquide με τη δέσμευση αυτή.

ε) Πώληση των εγκαταστάσεων μετακένωσης ειδικών αερίων της βιομηχανίας ηλεκτρονικών ειδών που κατέχει και εκμεταλλεύεται η Air Liquide στη Γαλλία, καθώς και χορήγηση άδειας εκμετάλλευσης της απαιτούμενης τεχνολογίας για τη λειτουργία της εν λόγω μονάδας μετακένωσης, παροχή όλων των σχετικών με τους πελάτες πληροφοριών και μεταβίβαση των τρεχουσών παραγγελιών αγοράς. Η Air Liquide δεσμεύεται ότι θα διασφαλίσει, στο πλαίσιο των υφιστάμενων συμφωνιών προμήθειας, ότι θα συνεχίσει να προμηθεύει ειδικά αέρια για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών από τους υφιστάμενους κατασκευαστές στις εν λόγω εγκαταστάσεις μετακένωσης για περίοδο δύο ετών μετά την πώληση.

στ) Χορήγηση αδειών εκμετάλλευσης όλης της τεχνολογίας που έχει κατοχυρώσει η BOC με διπλώματα ευρεσιτεχνίας (τεχνολογικές διεργασίες και τεχνολογικές εφαρμογές) σε τρίτους που ζητούν δικαιώματα εκμετάλλευσης, υπό λογικούς όρους που δεν εισάγουν διακρίσεις.

(297) Η πώληση δραστηριοτήτων στον τομέα του οξυγόνου και αζώτου κατά τονάζ θα μειώσει το μερίδιο αγοράς των Air Liquide/BOC στον ΕΟΧ σε […]* περίπου. Η πώληση αντιστοιχεί στο […]* περίπου του μεριδίου αγοράς που θα αποκτούσε διαφορετικά η Air Liquide. Οι δραστηριότητες που πρόκειται να πωληθούν στο Ηνωμένο Βασίλειο περιλαμβάνουν πέντε μονάδες κατά τονάζ, εκ των οποίων οι δύο συνδέονται με τις δραστηριότητες στον τομέα της χύδην προμήθειας. Οι δραστηριότητες που πρόκειται να πωληθούν στη Γαλλία, στο Βέλγιο και στις Κάτω Χώρες περιλαμβάνουν τέσσερις μονάδες κατά τονάζ, εκ των οποίων οι τρεις συνδέονται με τις δραστηριότητες στον τομέα της χύδην προμήθειας. Οι πωλήσεις θα περιορίσουν την ισχύ στην αγορά που θα προέκυπτε για την Air Liquide. Δεδομένου ότι σημαντικό μέρος του δικτύου αγωγών θα πωληθεί μαζί με τις μονάδες, η θέση της νέας οντότητας ως φορέα εκμετάλλευσης δικτύου αγωγών θα είναι λιγότερο ισχυρή από ό,τι πριν από την πράξη. Η Air Liquide θα αποκτήσει λιγότερο ισχυρή περιφερειακή θέση στο Ηνωμένο Βασίλειο, η οποία είναι λιγότερο πιθανό να χρησιμοποιηθεί ως μέσο κατίσχυσης των ανταγωνιστών, όχι μόνο λόγω των πωλήσεων στον τομέα κατά τονάζ, αλλά και λόγω των πωλήσεων στον τομέα της χύδην προμήθειας, οι οποίες θα εξασθενίσουν τη θέση της στις αγορές χύδην προμήθειας του Ηνωμένου Βασιλείου. Η δέσμευση σχετικά με τη χορήγηση σε τρίτους αδειών εκμετάλλευσης της κατοχυρωμένης με διπλώματα ευρεσιτεχνίας τεχνολογίας της BOC μειώνει τις ανησυχίες που απορρέουν από το συνδυασμό των τεχνολογιών. Επιπλέον, η Επιτροπή θεωρεί ότι ο αγοραστής θα μπορεί να ασκήσει πρόσθετο ανταγωνισμό στην αγορά κατά τονάζ του ΕΟΧ. Η πώληση εγκαταστάσεων προμήθειας χύδην και σε κυλίνδρους και υποδομών διανομής θα παράσχει στον (στους) αγοραστή(-ές) πρόσβαση στη συναφή υποδομή στον τομέα της προμήθειας χύδην και σε κυλίνδρους και θα παράσχει τη δυνατότητα εκμετάλλευσης των πωληθέντων παγίων στοιχείων στον τομέα κατά τονάζ στο πλαίσιο μιας ολοκληρωμένης επιχείρησης αερίων.

(298) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω στοιχεία, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι προτεινόμενες δεσμεύσεις αίρουν τον κίνδυνο δημιουργίας δεσπόζουσας θέσης στην αγορά κατά τονάζ του ΕΟΧ.

(299) Οι συνολικές πωλήσεις στον τομέα της χύδην προμήθειας οξυγόνου, αζώτου και αργού στο Ηνωμένο Βασίλειο αντιστοιχούν στο […]* περίπου των αγορών για τα τρία αυτά αέρια. Οι μονάδες υγροποίησης του Brinsworth και του Fawley μπορούν να προμηθεύουν τους πελάτες στις περισσότερες περιοχές της Νότιας και της Βόρειας Αγγλίας. Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι εγκαταστάσεις αυτές, μαζί με τις σχετικές συμβάσεις με πελάτες, το σχετικό προσωπικό και το σχετικό εξοπλισμό, θα επιτρέψουν σε ένα νεοεισερχόμενο ή σε έναν υφιστάμενο μικρότερο προμηθευτή να ασκήσουν αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην αγορά χύδην προμήθειας αερίων του Ηνωμένου Βασιλείου.

(300) Οι συνολικές πωλήσεις στον τομέα της προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους στο Ηνωμένο Βασίλειο αντιστοιχούν στο […]* περίπου των σχετικών αγορών οξυγόνου, αργού/μειγμάτων αργού και ακετυλενίου και καλύπτει και άλλα αέρια που διατίθενται σε κυλίνδρους. Εκτός από τη μείωση του υφιστάμενου μεριδίου αγοράς, η πώληση τριών παραγωγι-

κών εγκαταστάσεων θα παράσχει στον αγοραστή την ευελιξία να συσκευάζει σε κυλίνδρους τα ανωτέρω ή άλλα αέρια, ανάλογα με τη ζήτηση. Τα τρία κέντρα πλήρωσης κυλίνδρων βρίσκονται σε θέσεις που επιτρέπουν την κάλυψη σημαντικού μέρους της αγοράς του Ηνωμένου Βασιλείου. Η πώληση των εγκαταστάσεων παραγωγής αερίων διατιθέμενων χύδην του Brinsworth και του Fawley είναι επίσης απαραίτητη για τον εφοδιασμό των εν λόγω κέντρων πλήρωσης. Ακετυλένιο παράγεται σε μονάδα στο Bristol, η οποία επίσης πρόκειται να πωληθεί. Η προς πώληση υποδομή διανομής περιλαμβάνει το προσωπικό, τα κέντρα συλλογής, τις συμβάσεις με αντιπροσώπους και τον εξοπλισμό. Είναι εύλογη η εκτίμηση ότι οι πωλήσεις αυτές θα επιτρέψουν σε ένα νεοεισερχόμενο να ανταγωνίζεται αποτελεσματικά στις αγορές προμήθειας αερίων σε κυλίνδρους στο Ηνωμένο Βασίλειο.

(301) Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι προτεινόμενες δεσμεύσεις θα άρουν τις περιοριστικές για τον ανταγωνισμό συνέπειες της πράξης στις οικείες αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στο Ηνωμένο Βασίλειο, καθότι θα μειωθεί σημαντικά η ισχύς της νέας επιχείρησης στην αγορά και θα είναι δυνατή η είσοδος ενός σημαντικού ανταγωνιστή. Είναι πιθανό ότι η θέση του νέου ανταγωνιστή στην αγορά (περίπου […]* για τα χύδην διατιθέμενα αέρια και περίπου […]* για τα διατιθέμενα σε κυλίνδρους αέρια) θα είναι σημαντικότερη από τη θέση που θα μπορούσε να κατακτήσει αρχικά η Air Liquide, εάν εισερχόταν στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Η Επιτροπή θεωρεί επίσης ότι η παρουσία ενός ή περισσότερων νέων ανταγωνιστών στο Ηνωμένο Βασίλειο θα αυξήσει τις πιθανότητες δραστηριοποίησης των ανταγωνιστών αυτών και στην Ιρλανδία. Τούτο αντισταθμίζει τις συνέπειες της εξάλειψης του δυνητικού ανταγωνισμού εκ μέρους της Air Liquide στην Ιρλανδία.

(302) Το μέγεθος των πωλήσεων στις αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στη Γαλλία υπερβαίνει τις δραστηριότητες της BOC που είχε εξαγοράσει η Air Liquide πριν από την κοινοποιηθείσα πράξη. Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι πωλήσεις θα άρουν τις περιοριστικές του ανταγωνισμού συνέπειες της συγκέντρωσης στις οικείες αγορές διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους στη Γαλλία.

(303) Το σύνολο των πωλήσεων όσον αφορά την αγορά χονδρικού εμπορίου ηλίου διασφαλίζει ότι η Air Liquide δεν θα αποκτήσει πρόσβαση στην προμήθεια εξευγενισμένου ηλίου από τη Ρωσία και την Πολωνία. Για να μπορέσει ένας νέος προμηθευτής του χονδρικού εμπορίου να αντικαταστήσει το δυνητικό ανταγωνισμό της BOC σε ανάλογο βαθμό, είναι επίσης απαραίτητο να αποκτήσει ο εισερχόμενος πρόσβαση στην προμήθεια εξευγενισμένου ηλίου από μια ακόμη πηγή, συγκεκριμένα δε από τις Ηνωμένες Πολιτείες. Η δυνατότητα διασποράς του κινδύνου ενός προμηθευτή σε διάφορες, μη σχετιζόμενες πηγές προμήθειας εξασφαλίζει την ανταγωνιστικότητα της αγοράς χονδρικού εμπορίου. Έτσι, η δέσμευση αυτή αποσκοπεί να αποκαταστήσει το δυνητικό ανταγωνισμό που υπήρχε πριν από την πράξη. Επιπλέον, θα εξαλειφθεί ο δεσμός που υπάρχει σήμερα μεταξύ της Air Liquide και της Air Products μέσω της κοινής τους επιχείρησης στην Αλγερία.

(304) Όσον αφορά την αγορά ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, η εκχώρηση θα καλύψει μία από τις δύο εγκαταστάσεις μετακένωσης των Air Liquide/BOC στον ΕΟΧ. Σε συνδυασμό με το προσωπικό και τις τεχνολογίες που συνδέονται με την μετακένωση των ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών, τη συνέχιση της προμήθειας προϊόντων και των τρεχουσών παραγγελιών των πελατών, η πώληση θα επιτρέψει σε μια άλλη εταιρεία βιομηχανικών αερίων να ανταγωνίζεται αποτελεσματικά στην αγορά ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών του ΕΟΧ.

(305) Συνεπώς, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι προταθείσες δεσμεύσεις αίρουν τον κίνδυνο δημιουργίας συλλογικών δεσποζουσών θέσεων στις αγορές χονδρικού εμπορίου ηλίου και ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών.

(306) Επιπλέον, οι δεσμεύσεις που ανέλαβε η Air Liquide στις 21 Δεκεμβρίου 1999 περιλαμβάνουν τα ακόλουθα στοιχεία:

α) […]*.

β) […]*.

γ) […]*.

δ) […]*.

ε) […]*.

[…]*.

(307) Η Επιτροπή θεωρεί ότι οι δεσμεύσεις της 21ης Δεκεμβρίου 1999 (όπως τροποποιήθηκαν στις 7 Ιανουαρίου 2000), εφόσον υλοποιηθούν στο σύνολό τους, θα εξαλείψουν τον κίνδυνο να οδηγήσει η δημιουργία διαρκών δεσμών μεταξύ της Air Liquide και της Air Products στη δημιουργία ή ενίσχυση δεσποζουσών θέσεων από τις Air Liquide/BOC στις αγορές κατά τονάζ, διάθεσης αερίων χύδην και σε κυλίνδρους και στη δημιουργία συλλογικών δεσποζουσών θέσεων από τις Air Liquide/BOC και Air Products στις αγορές χονδρικού εμπορίου ηλίου και ειδικών αερίων για τη βιομηχανία ηλεκτρονικών ειδών.

VI. **ΤΕΛΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ**

(308) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση πρέπει να κηρυχθεί συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά, σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, καθώς και με τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ, σύμφωνα με το άρθρο 57 αυτής, υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν πλήρως οι δεσμεύσεις που ανέλαβε η Air Liquide έναντι της Επιτροπής στις 21 Δεκεμβρίου 1999 (όπως τροποποιήθηκαν στις 7 Ιανουαρίου 2000), οι οποίες παρατίθενται στο παράρτημα,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η πράξη που κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή στις 16 Αυγούστου 1999, με την οποία η L'Air Liquide SA θα αποκτήσει τον αποκλειστικό έλεγχο τμημάτων της The BOC Group plc μέσω δημόσιας προσφοράς που θα υλοποιηθεί από κοινού με την Air Products and Chemicals Inc., κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ, υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν πλήρως οι δεσμεύσεις που ανέλαβε έναντι της Επιτροπής η L'Air Liquide SA στις 21 Δεκεμβρίου 1999 (όπως τροποποιήθηκαν στις 7 Ιανουαρίου 2000), και οι οποίες παρατίθενται στο παράρτημα.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην:

L'Air Liquide SA
75, Quai d'Orsay
F-75321 Paris Cedex 07

Βρυξέλλες, 18 Ιανουαρίου 2000.

Για την Επιτροπή
Mario MONTI
Μέλος της Επιτροπής

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

[…]*.