II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 11ης Νοεμβρίου 1998

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

(Υπόθεση αριθ. IV/M.1157 — Skanska/Scancem)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό Ε(1998) 3434]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(1999/458/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, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων [1], όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97 [2], και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής της 14ης Ιουλίου 1998 για την κίνηση διαδικασίας στην προκειμένη περίπτωση,

Αφού δόθηκε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις η δυνατότητα να υποβάλουν τις παρατηρήσεις τους σχετικά με τις αιτιάσεις της Επιτροπής,

Αφού έλαβε υπόψη τη γνώμη της συμβουλευτικής επιτροπής για τις συγκεντρώσεις [3],

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

(1) Στις 3 Απριλίου 1998, η Επιτροπή έλαβε κοινοποίηση συγκέντρωσης με την οποία η σουηδική επιχείρηση Skanska AB (publ) («Skanska») αποκτούσε κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 («κανονισμός για τις συγκεντρώσεις») τον αποκλειστικό έλεγχο της σουηδικής επιχείρησης Scancem AV (publ) («Scancem») διά της αγοράς μετοχών. Οι μετοχές αγοράσθηκαν στο χρηματιστήριο της Στοκχόλμης μεταξύ 9 και 14 Οκτωβρίου 1997.

(2) Η κοινοποίηση χαρακτηρίσθηκε ατελής στις 7 Μαΐου 1998, βάσει του άρθρου 4 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 447/89 της Επιτροπής, της 1ης Μαρτίου 1998, σχετικά με τις κοινοποιήσεις, τις προθεσμίες και τις ακροάσεις που προβλέπονται στον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων [4]. Πλήρη στοιχεία υποβλήθηκαν στις 12 Ιουνίου 1998 και η κοινοποίηση άρχισε να παράγει αποτέλεσμα, κατά την έννοια του άρθρου 4 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 447/98, στις 15 Ιουνίου 1998.

(3) Κατόπιν εξέτασης της κοινοποίησης, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις και ότι δύναται να δημιουργήσει ή να ενισχύσει δεσπόζουσα θέση η οποία θα εμπόδιζε σοβαρά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό μέρος αυτής καθώς και στην επικράτεια την οποία καλύπτει η συμφωνία για τον ΕΟΧ. Στις 14 Ιουλίου 1998, η Επιτροπή αποφάσισε να κινήσει τη διαδικασία του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.

([1]) ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1· διορθωμένη έκδοση στην ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13.

([2]) ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1.

([3]) ΕΕ C 201 της 16.7.1999.

([4]) ΕΕ L 61 της 2.3.1998, σ. 25.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

(4) Η Sanska ασχολείται με δομικές κατασκευές, την παραγωγή και διανομή δομικών υλικών και τη διαχείριση ακινήτων. Δραστηριοποιείται κυρίως στη Σουηδία, τη Δανία, τη Γερμανία, τη Φινλανδία, τη Νορβηγία και τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής.

(5) Η Scancem ασχολείται με την παραγωγή και διανομή δομικών υλικών, κυρίως τσιμέντου και άλλων ανόργανων υλικών. Δραστηριοποιείται κυρίως στη Σουηδία, τη Νορβηγία, τη Φινλανδία, το Ηνωμένο Βασίλειο και τη Δανία.

II. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

Α. ΙΣΤΟΡΙΚΟ

(6) Στις 2 Οκτωβρίου 1995, οι Sanska και Aker RGI [5] («Aker») συμμετείχαν σε εμπορική πράξη στο πλαίσιο της οποίας η Euroc AB (εταιρεία παραγωγής τσιμέντου στη Σουηδία και τη Φινλανδία), επέκτησε τις δραστηριότητες τσιμέντου και δομικών υλικών της Aker. Στους διακανονισμούς που οδήγησαν στην εμπορική αυτή πράξη τόσο η Skanska όσο και η Aker διαδραμάτισαν βασικό ρόλο. Η Aker έλαβε ως πληρωμή, εν μέρει νεοεκδοθείσες μετοχές στην Euroc, εν μέρει ρευστό το οποίο χρησιμοποιήθηκε για την αγορά όλων των μετοχών της Euroc τις οποίες κατείχε η φινλανδική Partel [6]. Ως αποτέλεσμα περιήλθε στην Aker το 33,3% των μετοχών και των δικαιωμάτων ψήφου της Euroc. Δεδομένου ότι το 1993 είχε συναφθεί συμφωνία προτίμησης μεταξύ Skanska και Partek όσον αφορά τις μετοχές τους στην Euroc, προϋπόθεση για την αγορά των μετοχών της Partek από την Aker ήταν ότι η Skanska δεν θα ασκούσε το δικαίωμα προτίμησης για τις υπόψη μετοχές βάσει της συμφωνίας αυτής. Η Skanska συγκατατέθηκε στην πώληση των μετοχών που κατείχε η Partek στην Aker και ταυτόχρονα αύξησε το μερίδιό της στην Euroc στο ίδιο ύψος με την Aker αγοράζοντας το μεγαλύτερο μέρος των μετοχών που ανήκαν στη σουηδική Robur (η οποία, μεταξύ άλλων, αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους μετόχους της Skanska). Ως αποτέλεσμα, οι Skanska και Aker απέκτησαν έκαστη μερίδιο 33,3% επί την νέας οντότητας (η οποία στη συνέχεια μετονομάσθηκε σε Scancem).

(7) Οι προαναφερθείσες εμπορικές πράξεις οδήγησαν σε επαφές μεταξύ Επιτροπής, αφενός, και Skanska, Aker και Euroc, αφετέρου. Οι Skanska και Aker ανέφεραν ότι βάσει του καταστατικού τους όλες οι στρατηγικές αποφάσεις της Scancem θα λαμβάνονται με απλή πλειοψηφία τόσο σε επίπεδο συνέλευσης των μετόχων όσο και σε επίπεδο διοικητικού συμβουλίου. Οι δύο εταιρείες ανέφεραν ότι δεν είχαν συνάψει συμφωνίες ως προς τις ψήφους ούτε τίποτε παρόμοιο και ότι δεν είχαν ισχυρά κοινά συμφέροντα τα οποία εκ των πραγμάτων θα τους οδηγούσαν σε συνεννόηση κατά την άσκηση των δικαιωμάτων τους στο πλαίσιο της Scancem. Οι Skanska και Aker κατέληγαν στο συμπέρασμα ότι υπήρχαν πραγματικά περιθώρια για μεταβαλλόμενες συμμαχίες και ότι δεν υπήρχαν αρκετά στοιχεία ώστε να θεωρηθεί ότι θα ήλεγχαν από κοινού την Scancem και ότι, συνεπώς, οι συναφθείσες πράξεις δεν όφειλαν να κοινοποιηθούν βάσει του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.

(8) Οι υπηρεσίες της Επιτροπής επεσήμαναν ότι οι Skanska και Aker διέθεταν τα μέσα για τον έλεγχο της Scancem εάν ενεργούσαν από κοινού και ότι από τα υποβληθέντα στοιχεία προκύπτουν ισχυρές ενδείξεις ότι η απόκτηση του 33,3% των μετοχών της Scancem από εκάστη κατέληγε εκ των πραγμάτων σε κοινό έλεγχο. Στα στοιχεία, τα οποία κατά την άποψη των υπηρεσιών της Επιτροπής επιβεβαιώνουν την άποψη αυτή συγκαταλέγονται, μεταξύ άλλων, το γεγονός ότι η αγορές πραγματοποιήθηκαν σε συνεννόηση και οι υφιστάμενες αποδείξεις ότι η Skanska και η Aker είχαν συμφωνήσει επί της αρχής όσον αφορά μία εκτενή συμφωνία μετόχων η οποία θα περιλάμβανε μία συμφωνία όσον αφορά τις επιχειρηματικές δραστηριότητες της Scancem. Συνεπώς δύναται να συναχθεί το συμπέρασμα ότι θα ήταν λογικότερο για τις Skanska και Aker να ενεργούν από κοινού σε διαρκή βάση, αντί να συμπλέουν περιστασιακά με μικρότερους μετόχους.

(9) Ωστόσο, οι Skanska και Aker δεν συμφώνησαν με την άποψη αυτή και υποστήριξαν ότι η πράξη δεν είχε κοινοτική διάσταση και ότι, ως εκ τούτου, δεν όφειλε να κοινοποιηθεί στην Επιτροπή. Ενόψει της απροθυμίας των μερών να κοινοποιήσουν τη συγκέντρωση, τους γνωστοποιήθηκε ότι η Επιτροπή θα παρακολουθούσε προσεκτικά τη Scancem προκειμένου να διαπιστωθεί αν ήταν δικαιολογημένη η κίνηση διαδικασίας.

(10) Μέχρι τον Οκτώβριο του 1997 το ιδιοκτησιακό καθεστώς της Scancem παρέμεινε αμετάβλητο. Στις 8 Οκτωβρίου 1997 η Aker αντάλλαξε τις μετοχές τύπου Β (περιορισμένα δικαιώματα ψήφου) τις οποίες κατείχε στην Scancem με μετοχές τύπου Α (αυξημένα δικαιώματα ψήφου). Με τον τρόπο αυτόν, απέκτησε τον έλεγχο του 41,2% των ψήφων στη Scancem. Η Skanska αντέδρασε αμέσως αυξάνοντας το μερίδιό της στην Scancem στο 48,06% των ψήφων (βλέπε αιτιολογική σκέψη 12).

(11) Στις 23 και 24 Απριλίου 1998, η Επιτροπή διεξήγαγε έρευνα δυνάμει του άρθρου 13 παράγραφος 3 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις στα γραφεία των Skanska και Scancem. Σκοπός της έρευνας ήταν να διευκρινισθούν εν μέρει οι συναλλαγές, οι συμφωνίες και οι λοιποί διακανονισμοί όσον αφορά την ίδρυση της Scancem και εν μέρει άλλα γεγονότα και περιστατικά σχετιζόμενα με τις δραστηριότητες της Scancem προκειμένου να διαπιστωθεί το κοινοποιήσιμο της πράξης. Ωστόσο, η Skanska ανέλαβε δεσμεύσεις στην παρούσα περίπτωση που σκοπό έχουν να άρουν και ανταγωνιστικά προβλήματα σχετιζόμενα με τη συναλλαγή του 1995.

[5] Ο όμιλος Aker είναι ένας από τους μεγαλύτερους βιομηχανικούς ομίλους επιχειρήσεων στη Νορβηγία με δραστηριότητες στον τομέα του τσιμέντου και των δομικών υλικών (μέσω της Scancem) και στον τομέα της θαλάσσιας τεχνολογίας πετρελαίου και φυσικού αερίου.

[6] Πριν από τη συγκέντρωση, οι Skanska και Partek κατείχαν έκαστη το 25% των δικαιωμάτων ψήφου στην Euroc και ήταν ως εκ τούτου οι κύριοι μέτοχοί της.

Β. Η ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΘΕΙΣΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΗ

(12) Η κοινοποιηθείσα πράξη αφορά την απόκτηση πρόσθετων μετοχών της Scancem από τη Skanska. Η Skanska με τον τρόπο αυτόν αύξησε το μερίδιό της στη Scancem από 17 751 090 μετοχές που αντιστοιχούν στο 33,3% των μετοχών και των ψήφων σε 20 852 188 που αντιστοιχούν στο 39,16% των μετοχών και το 48,06% των ψήφων. Η αγορά έγινε στο χρηματιστήριο της Στοκχόλμης μεταξύ 9 και 14 Οκτωβρίου 1997.

(13) Η Skanska υποστηρίζει ότι κατά τη γνώμη της το αυξημένο μερίδιό της δεν συνιστά συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.

III. **Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ**

(14) Σύμφωνα με την παράγραφο 14 της ανακοίνωσης της Επιτροπής για την έννοια της συγκέντρωσης ([7]), ένας μειοψηφικός μέτοχος δύναται να θεωρηθεί ότι έχει εκ των πραγμάτων τον απόλυτο έλεγχο όταν έχει μεγάλες πιθανότητες να συγκεντρώσει την πλειοψηφία κατά τη συνέλευση των μετόχων, εξαιτίας της μεγάλης διασποράς των υπόλοιπων μετοχών. Στις περιπτώσεις αυτές, η πάγια πρακτική της Επιτροπής είναι να βασίζει την αξιολόγησή της στη συμμετοχή των μετόχων κατά τις γενικές συνελεύσεις των προηγούμενων ετών ([8]).

(15) Στην παρούσα περίπτωση η αξιολόγηση δύναται να βασισθεί στη συμμετοχή κατά τις γενικές συνελεύσεις των μετόχων το 1996 και 1997. Σε αυτές, οι Skanska και Aker είχαν εκάστη το 33,3% των ψήφων της Scanem. Το υπόλοιπο 33,3% ανήκει σε μεγάλο αριθμό θεσμικών και ιδιωτών επενδυτών εκ των οποίων λιγότεροι από τους μισούς παραβρέθηκαν στις συνελεύσεις εκείνες (39,4% και 37,2% αντίστοιχα). Προκειμένου να αξιολογηθεί αν η Skanska θα είναι σε θέση να επιτύχει πλειοψηφία σε μελλοντικές συνελεύσεις των μετόχων πρέπει να ληφθούν υπόψη οι μεταγενέστερες αγορές πρόσθετων μετοχών της Scancem από την Skanska και την Aker. Οι ενέργειες της Skanska περιγράφονται παραπάνω. Στις 8 Οκτωβρίου 1997, η Aker αύξησε τα δικαιώματα ψήφου σε 41,2% ανταλλάσσοντας τις μετοχές τύπου Β τις οποίες είχε σε μετοχές τύπου Α. Με τον τρόπο αυτόν, τα δικαιώματα ψήφου των Skanska και Aker ανέρχονται συνολικά σε 89,26% των ψήφων ενώ το υπόλοιπο 10,74% κατανέμεται μεταξύ των άλλων μετόχων.

(16) Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι, μετά την κοινοποιηθείσα συναλλαγή, είναι σχεδόν βέβαιο ότι η Skanska θα συγκεντρώνει την πλειοψηφία σε μελλοντικές συνελεύσεις των μετόχων. Συμμετοχή «άλλων μετόχων» αντίστοιχη με τις προηγούμενες συνελεύσεις το 1996 και το 1997 σημαίνει ότι εκτός από τις ψήφους των Skanska και Aker το πολύ 4,2% άλλες ψήφοι θα είναι παρούσες στη συνέλευση. Συνεπώς η Skanska θα διαθέτει τουλάχιστον το 51,5% όλων των παρευρισκόμενων ψήφων. Ο πίνακας που ακολουθεί εμφανίζει το αποτέλεσμα συμμετοχής 48,06% ([9]).

Ετήσια γενική συνέλευση	Συνολικός αριθμός ψήφων στη Scancem (σε χιλιάδες)	Συμμετοχή της Skanska στις 14 Οκτωβρίου 1997 (σε χιλιάδες)	Ψήφοι (προσαρμοσμένο) (σε χιλιάδες)	Μερίδιο της Skanska στις μετοχές μετά ψήφου (προσαρμοσμένο)
1996	43 388	20 852	34 374 (40 488)	51,5%
1997	43 388	20 852	34 057 (40 383)	51,6%
1998	43 388	20 852	36 922 (40 039)	52,1%

Πηγή: Skanska/Scancem.

([7]) Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με την έννοια της συγκέντρωσης βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων (ΕΕ C 66 της 2.3.1998, σ. 5).

([8]) Για παράδειγμα οι αποφάσεις της Επιτροπής στις υποθέσεις IV/M.343 — Société Générale de Belgique/Générale de Banque της 3ης Αυγούστου 1993 και IV/M.754 — Anglo American Corporation/ Lonrho της 23ης Απριλίου 1997.

([9]) Ο συνολικός αριθμός μετοχών μετά ψήφου της Skanska είναι ο αριθμός μετοχών μετά από όλες τις αγορές κατά την περίοδο 9 με 14 Οκτωβρίου 1997. Η στήλη «Ψήφοι (προσαρμοσμένο)» αναφέρεται, πρώτον, στη σημερινή κατανομή μετοχών μετά ψήφου στις αντίστοιχες συνελεύσεις και δεύτερον, στην κατανομή μετοχών μετά ψήφου που θα υπήρχε αν η Skanska και η Aker είχαν χρησιμοποιήσει όλες τις μετοχές τους στις συνελεύσεις αυτές. Για την ομάδα «άλλοι μέτοχοι» χρησιμοποιήθηκε η πραγματική συμμετοχή για την προσαρμογή (1996: 39,4% και 1997: 37,2%). Για το 1998 χρησιμοποιήθηκαν τα πραγματικά στοιχεία, αλλά προσαρμοσμένα ώστε να δείχνουν την κατάσταση που θα διαμορφωνόταν αν η Skanska είχε δικαίωμα ψήφου για το σύνολο των μετοχών της· λόγω της παρούσας διαδικασίας, η εταιρεία άσκησε μέρος μόνο των δικαιωμάτων ψήφου που διέθετε.

(17) Η Skanska ανέφερε ότι η αξιολόγηση δεν δύναται να βασισθεί στην προηγηθείσα ανάλυση δεδομένου ότι τα αποτελέσματα μπορεί να διαφέρουν. Συγκεκριμένα, η Skanska επεσήμανε ότι οι άλλοι μέτοχοι, τώρα που οι Skanska και Aker αύξησαν τα μερίδιά τους, έχουν σαφώς συμφέρον να συμμετάσχουν στις μελλοντικές συνελεύσεις προκειμένου να προστατεύσουν τις επενδύσεις τους.

(18) Η Επιτροπή ωστόσο, δεν δύναται να δεχθεί το σκεπτικό της Skanska. Το κίνητρο για τους άλλους μετόχους να συμμετάσχουν στις συνελεύσεις κατά το χρονικό διάστημα που οι Skanska και Aker ήλεγχαν εκάστη το 33,3 % των ψήφων πρέπει να ήταν το ίδιο, αν όχι ισχυρότερο από ό,τι υπό το παρόν ιδιοκτησιακό καθεστώς. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι τότε, ο κάθε μέτοχος είχε μεγαλύτερες δυνατότητες να επηρεάσει τις εξελίξεις σε περίπτωση διάστασης απόψεων μεταξύ Skanska και Aker. Παρά τη δήλωση της Skanska ως προς το αντίθετο, το μικρότερο κίνητρο των «άλλων μετόχων» να συμμετάσχουν στις συνελεύσεις των μετόχων της Scancem αποδεικνύεται από τις περιστάσεις. Όπως αναφέρεται προηγουμένως, το ποσοστό συμμετοχής των ψήφων της κατηγορίας αυτής μειώθηκε από 37 % σε 31 % μετά την αγορά μετοχών από μέρους της Skanska τον Οκτώβριο 1997 ([10]).

(19) Τέλος, η Επιτροπή σημειώνει ότι σε περίπτωση που είχε ασκήσει όλα τα δικαιώματα ψήφου που της αναλογούν (48,06 %) στη συνέλευση των μετόχων που έλαβε χώρα στις 22 Απριλίου 1998, θα κατελάμβανε το 52,1 % των παρευρισκόμενων ψήφων.

(20) Από τα παραπάνω, συνάγεται ότι η κοινοποιηθείσα συναλλαγή οδηγεί στην απόκτηση του αποκλειστικού ελέγχου της Scancem από την Skanska κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.

(21) Δεδομένου ότι οι αγορές μετοχών πραγματοποιήθηκαν τον Οκτώβριο του 1997, η Επιτροπή θα εξετάσει τη δυνατότητα εφαρμογής του άρθρου 14 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.

IV. **ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ**

(22) Οι Skanska και Scancem σημειώνουν συνολικά παγκόσμιο κύκλο εργασιών πάνω από 5 000 εκατομμύρια Ecu [Skanska 6 333,9 ([11]) εκατομμύρια Ecu και Scancem 1 857,6 εκατομμύρια Ecu]. Ο κοινοτικός κύκλος εργασιών εκάστης υπερβαίνει τα 250 εκατομμύρια Ecu (Skanska 3 884,3 εκατομμύρια Ecu και Scancem 1 092,9 εκατομμύρια Ecu), ενώ δεν σημειώνουν πάνω από τα δύο τρίτα του συνολικού κοινοτικού κύκλου εργασιών τους στο ίδιο κράτος μέλος. Για το λόγο αυτό, η συγκέντρωση έχει κοινοτική διάσταση. Πρόκειται για περίπτωση συνεργασίας, βάσει του άρθρου 57 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ και συνεπώς η Επιτροπή οφείλει να εξετάσει την υπόθεση σε συνεργασία με την εποπτεύουσα αρχή της ΕΖΕΣ, σύμφωνα με το άρθρο 58 και το πρωτόκολλο 24 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

V. **ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ**

(23) Στη Σουηδία, οι δραστηριότητες των Skanska και Scancem λαμβανόμενες από κοινού, καλύπτουν ολόκληρη την αλυσίδα προστιθέμενης αξίας στον τομέα των δομικών κατασκευών. Στο πλαίσιο αυτό, κύρια δραστηριότητα της Scancem είναι η παραγωγή βασικών πρώτων υλών και κυρίως τσιμέντου. Οι Skanska και Scancem ασχολούνται με την παραγωγή δομικών υλικών με βάση το τσιμέντο (π.χ. σκυρόδεμα) και άλλα δομικά υλικά (π.χ. πλίνθους, γυψοσανίδες, επίχρισμα και ισοπεδωτικά δαπέδου). Τέλος, η Skanska αποτελεί τη μεγαλύτερη κατασκευαστική εταιρεία της Σκανδιναβίας.

(24) Με βάση τα στοιχεία αυτά, η κοινοποιηθείσα πράξη έχει σημαντικό κάθετο αντίκτυπο σε όλες τις αγορές που αναφέρονται παρακάτω. Υπάρχουν επίσης σημαντικές οριζόντιες αλληλοεπικαλύψεις μεταξύ Skanska και Scancem στη σουηδική αγορά σκυροδέματος και αδρανών υλικών.

(25) Στην κοινοποίηση, τα μέρη ανέφεραν ότι δεν υπάρχουν οριζόντιες αλληλοεπικαλύψεις στη Νορβηγία και τη Φινλανδία δεδομένου ότι η Skanska δεν ασχολείται με την παραγωγή δομικών υλικών στις χώρες εκείνες. Ωστόσο, μετά τη λήψη της ανακοίνωσης αιτιάσεων βάσει του άρθρου 18 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις, η Skanska παραδέχθηκε ότι φινλανδική θυγατρική της, η Tekra OY, ασχολείται με την παραγωγή έτοιμου σκυροδέματος και προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος στη Φινλανδία. Εκτός αυτού, κατά τη διάρκεια της έρευνας, αναφέρθηκε ότι, εξαιτίας της θέσης την οποία κατέχει η Scancem στην αγορά τσιμέντου και των κατασκευαστικών δραστηριοτήτων της Skanska, η συγκέντρωση ενδέχεται να έχει και στις χώρες εκείνες παρόμοια κάθετα αποτελέσματα με αυτά που περιγράφονται παρακάτω για τη Σουηδία.

A. ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΠΡΟΙΟΝΤΟΣ

(26) Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση επηρεάζει τις ακόλουθες αγορές:

— τσιμέντο,

— αδρανή,

— έτοιμο σκυρόδεμα,

— ξηρό σκυρόδεμα,

([10]) Ο ανωτέρω πίνακας εμφανίζει καθοδική τάση όσον αφορά τη συμμετοχή κατά τις συνελεύσεις των μετόχων της κατηγορίας «άλλοι μέτοχοι», τόσο σε πραγματικούς αριθμούς (1996: 13,1 % όλων των ψήφων, 1997: 12,4 % και 1998: 3,3 %), όσο και ως ποσοστό των ψήφων που διατηρούν οι μέτοχοι της εν λόγω κατηγορίας (1996: 39,4 %, 1997: 37,2 % και 1998: 30,8 %).

([11]) Προστίθεται ο κύκλος εργασιών της JM Byggnads och Fastighets AB (461 εκατομμύρια Ecu). Η Skanska ελέγχει το 57 % των ψήφων της JM, μίας από τις πέντε μεγαλύτερες κατασκευαστικές εταιρείες της Σουηδίας.

— προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος,

— δομικές κατασκευές.

(27) Εκτός αυτών, οι προϋπάρχουσες δραστηριότητες της Scancem σε διάφορα άλλα δομικά υλικά όπως τούβλα, γυψοσανίδες, επιχρίσματα και ισοπεδωτικά δαπέδου θα έχουν κάποιον αντίκτυπο στη συγκέντρωση.

α) **Τσιμέντο**

(28) Το τσιμέντο αποτελεί συνδετικό υλικό το οποίο όταν αναμιγνύεται με νερό μετατρέπεται σε σκληρή μάζα. Το τσιμέντο χρησιμοποιείται ως ενδιάμεσο προϊόν κατά κύριο λόγο στην παραγωγή σκυροδέματος. Οι ιδιότητες του τσιμέντου διαφέρουν σημαντικά με βάση τις αναλογίες των πρώτων υλών και τις μεθόδους παραγωγής ([12]). Ωστόσο, όλα τα είδη τσιμέντου παράγονται από ένα και μόνον ενδιάμεσο προϊόν γνωστό ως κλίνκερ, το οποίο αποκτάται με την καύση ενός μείγματος ασβεστούχων υλικών που περιέχουν ασβεστόλιθο και άσβεστο μαζί με αργιλούχα υλικά όπως αργιλικό σχιστόλιθο, σχιστόλιθο και άμμο.

(29) Υπάρχουν δύο κυρίως είδη τσιμέντου: το φαιό και το λευκό. Η βασική διαφορά έγκειται στη χρησιμοποίηση ενός ιδιαίτερου είδους ασβεστόλιθου στην παραγωγή λευκού κλίνκερ ([13]). Σύμφωνα με την Skanska το λευκό τσιμέντο χρησιμοποιείται για διασκοσμητικούς σκοπούς. Η Scancem παράγει μόνο φαιό τσιμέντο αλλά εισάγει μία πολύ μικρή ποσότητα λευκού, αντίστοιχη με το 0,6 % περίπου των σουηδικών πωλήσεων τσιμέντου το 1997. Κατά συνέπεια, μόνον η αγορά φαιού τσιμέντου λαμβάνεται υπόψη στην παρούσα αξιολόγηση.

(30) Υπάρχουν δύο βασικές μέθοδοι για την παραγωγή κλίνκερ: η «υγρή» μέθοδος (παραδοσιακή μέθοδος στο πλαίσιο της οποίας οι πρώτες ύλες κονιοποιούνται και αναμιγνύονται με νερό πριν γίνει η καύση) και η «ξηρά» μέθοδος (που καταναλίσκει λιγότερη ενέργεια). Η Scancem χρησιμοποιεί την τελευταία αυτή μέθοδο και η παραγωγική διαδικασία περιλαμβάνει σε γενικές γραμμές τα ακόλουθα στάδια: ασβεστόλιθος και μάργη εξορυγνύονται, θραύονται, αποθηκεύονται και τέλος κονιοποιούνται σε λεπτό κονίαμα το οποίο αποθηκεύεται σε σιλό. Το κονίαμα, καλούμενο «raw meal», υφίσταται προκαταρτική κατεργασία (διάσπαση του ανθρακικού ασβεστίου σε οξείδιο του ασβεστίου και διοξείδιο του άνθρακα). Το αλκαλικό περιεχόμενο εξάγεται πριν από την απανθράκωση του κονιάματος (σε 1 400 °C περίπου) σε περιστρεφόμενη κάμινο το οποίο μετατρέπεται σε κλίνκερ που στη συνέχεια ψύχονται, θραύονται στο απαιτούμενο μέγεθος και αποθηκεύονται σε σιλό. Τέλος τα κλίνκερ κονιοποιούνται και αναμιγνύονται με γύψο και προσθετικά ώστε να διαμορφωθεί το τσιμέντο.

(31) Σε παλαιότερες αποφάσεις το τσιμέντο χαρακτηρίσθηκε ως ένα κοινό ημικατεργασμένο προϊόν με ασθενή ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων εμπορικών σημάτων ([14]). Ταυτόχρονα, κάθε τύπος τσιμέντου πρέπει να ανταποκρίνεται σε διάφορα κριτήρια όσον αφορά τη σύνθεση, τις προδιαγραφές και τη συμμόρφωση που θεσπίζονται με τα ευρωπαϊκά πρότυπα και τις εθνικές τροποποιήσεις. Το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής τσιμέντου της Scancem είναι το καλούμενο κοινό τσιμέντο (standard cement), κατάλληλο για ένα ευρύ φάσμα εφαρμογών. Ένα από τα εργοστάσια της Scancem, στο Degerhamn, παράγει ειδικό τσιμέντο το οποίο σκληρύνει με ρυθμό βραδύτερο από το κοινό τσιμέντο και δίνει σκυρόδεμα ιδιαίτερα κατάλληλο για κατασκευαστικά έργα όπως γέφυρες και οδούς, όπου απαιτείται μεγαλύτερη αντοχή στις καιρικές συνθήκες. Επιπλέον, στη Σουηδία απαιτείται χαμηλή περιεκτικότητα σε χρώμιο για λόγους μείωσης των αλλεργικών αντιδράσεων. Στην κοινοποίηση η Skanska χαρακτήρισε την αγορά τσιμέντου ως μία ενιαία αγορά. Σε παλαιότερες αποφάσεις συγκεντρώσεων η Επιτροπή κατέληξε ότι διάφορα είδη τσιμέντου φαίνεται ότι είναι αναπληρωματικά μεταξύ τους ([15]). Αυτό επιβεβαιώθηκε κατά μεγάλο μέρος από την έρευνα της Επιτροπής στην παρούσα υπόθεση. Με βάση τα παραπάνω, η αγορά φαιού τσιμέντου θα πρέπει να εκληφθεί ως ενιαία αγορά.

β) **Αδρανή υλικά**

(32) Σύμφωνα με την Skanska ο όρος «αδρανή υλικά» χρησιμοποιείται κατά κανόνα για τρεις πρώτες ύλες στον τομέα των δομικών έργων και της πολιτικής μηχανικής: χαλίκι, θραυστό σκύρο και άμμο. Το χαλίκι και το θραυστό σκύρο είναι κατά μία άποψη συγγενή και αναπληρωματικά μεταξύ τους υλικά. Για περιβαλλοντικούς λόγους, η σουηδική κυβέρνηση θέσπισε νομοθεσία βάσει της οποίας επιβάλλεται φόρος στη χρήση χαλικιού με σκοπό να εξισωθεί το κόστος του θραυστού σκύρου (το οποίο θα ήταν ακριβότερο) με το χαλίκι ([16]). Τα δύο υλικά χρησιμοποιούνται κυρίως στα θεμέλια κτιρίων και δημοσίων έργων και στην παραγωγή σκυροδέματος και ασφάλτου. Η άμμος είναι ακατάλληλη για θεμέλια και χρησιμοποιείται σχεδόν αποκλειστικά στην παραγωγή σκυροδέματος. Η Skanska ανέφερε ότι παρά την έλλειψη αναπληρωματικότητας μεταξύ, αφενός, χαλικιού και σκυροδέματος και, αφετέρου, άμμου συνηθίζεται να περιλαμβάνονται και τα τρία στις αναλύσεις των σουηδικών αγορών αδρανών υλικών παρότι αυτό ενδέχεται να μην δικαιολογείται από καθαρά οικονομική άποψη.

(33) Σε κάθε περίπτωση, αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι η άμμος καλύπτει κάτω από το 5 % της σουηδικής αγοράς

([12]) Βλέπε απόφαση της Επιτροπής της 30ής Νοεμβρίου 1994, υποθέσεις IV/33.126 και 33.322 — Cement, υπόθεση Nr. IV/M.460 — Holdercim/Cedest και υπόθεση IV/M.1030 — Lafarge/Redland.

([13]) Βλέπε απόφαση της Επιτροπής της 30ής Νοεμβρίου 1994, υποθέσεις IV/33.126 και 33.322 — Cement.

([14]) Υπόθεση IV/M.460 — Holdercim/Cedest.

([15]) Υπόθεση IV/M.460 — Holdercim/Cedest.

([16]) Ενδεικτικά, το 1995 υπήρχαν περίπου 5 000 σημεία εξόρυξης στη Σουηδία εκ των οποίων 3 785 αφορούσαν χαλίκι και 487 θραυστό σκύρο. Από αυτά, περίπου 2 700 ήταν εν λειτουργία το 1995. Την περίοδο 1984–1995 το μερίδιο του χαλικιού μειώθηκε από 82 % σε 51 % της συνολικής παραγωγής αδρανών, ενώ το μερίδιο των θραυστών σκύρων αυξήθηκε από 13 % σε 37 %. Στόχος είναι να μειωθεί το μερίδιο του χαλικιού σε 30 % μέχρι το 2000, βλέπε απόφαση της σουηδικής αρχής ανταγωνισμού στην υπόθεση 292/97 NCC/Siab, της 22ας Ιουλίου 1997.

αδρανών υλικών και ότι η Skanska εξάγει και πωλεί άμμο σε πολύ μικρές ποσότητες (κάτω από 5%), δεν πρόκειται να υπάρξει μεγάλη διαφορά στο πλαίσιο της παρούσας αξιολόγησης και η αγορά αδρανών συνεπώς θα ληφθεί στην παρούσα περίπτωση ως ένα σύνολο.

γ) **Σκυρόδεμα**

(34) Το σκυρόδεμα παράγεται αναμιγνύοντας τσιμέντο με αδρανή υλικά και νερό. Η ανάμιξη μπορεί να γίνει σε ειδική μονάδα σκυροδέματος («έτοιμο σκυρόδεμα») και στη συνέχεια το σκυρόδεμα μεταφέρεται στο σημείο όπου χρειάζεται με ειδικά οχήματα («φορτηγά αναμικτήρες»).

(35) Το σκυρόδεμα αναμιγνύεται επίσης και επί τόπου, στο σημείο χρήσης. Στην περίπτωση αυτή ο κατασκευαστής αναμιγνύει συσκευασμένο τσιμέντο με αδρανή και νερό στο σημείο χρήσης. Η μέθοδος αυτή όμως είναι εργασιοβόρος και η ποιότητα του σκυροδέματος ανομοιογενής. Χρησιμοποιείται, συνεπώς, μόνον όταν η ταχύτητα και η ποιότητα δεν έχουν μεγάλη σημασία και οι απαιτούμενες ποσότητες είναι σχετικά μικρές (< 0,75 m^3 σύμφωνα με την Skanska). Φαίνεται ότι η επιτόπου ανάμιξη έχει αντιστοιχεί το πολύ στο 1–2% του σκυροδέματος που χρησιμοποιείται σε δομικές κατασκευές.

(36) Μια πιο εξελιγμένη μορφή σκυροδέματος επιτόπιας ανάμιξης είναι το ξηρό σκυρόδεμα το οποίο απαιτεί μόνον την προσθήκη νερού. Το ξηρό σκυρόδεμα ετοιμάζεται με βάση συγκεκριμένες αναλογίες και προσφέρει ομοιόμορφη ποιότητα. Εκτός αυτού, το ξηρό σκυρόδεμα προσφέρει μεγαλύτερη ευελιξία δεδομένου ότι μειώνει την ανάγκη για προγραμματισμό όσον αφορά τη χρήση του σκυροδέματος και τις απαιτούμενες ποσότητες. Ωστόσο, δεδομένου ότι το ξηρό σκυρόδεμα είναι ακριβότερο από το έτοιμο σκυρόδεμα, είναι απίθανο να χρησιμοποιηθεί όταν απαιτούνται περισσότερα από 1,0 m^3.

(37) Τέλος, για ορισμένες εφαρμογές το σκυρόδεμα πωλείται ως προκατασκευασμένα στοιχεία ή άλλα προϊόντα, τα οποία ενδέχεται να περιέχουν χαλύβδινο οπλισμό.

(38) Στην κοινοποίησή της η Skanska ανέφερε ότι ως σχετικές αγορές προϊόντος στον τομέα του σκυροδέματος θα πρέπει να ληφθούν οι αγορές έτοιμου σκυροδέματος, ξηρού σκυροδέματος και προκατασκευασμένων προϊόντων από σκυρόδεμα. Οι αγορές αυτές εξετάζονται μεμονωμένα παρακάτω.

i) *Έτοιμο σκυρόδεμα*

(39) Το έτοιμο σκυρόδεμα πωλείται και παραδίδεται σε ημι-υγρή κατάσταση. Αποτελείται από τσιμέντο (15%), αδρανή (85%), νερό και προσθετικά. Το προϊόν χρησιμοποιείται ως βάση για επιτόπου χύτευση. Το έτοιμο σκυρόδεμα είναι αλλοιώσιμο προϊόν και συνήθως παραδίδεται σε μεγάλες ποσότητες με ειδικά φορτηγά-αναμικτήρες.

(40) Στην κοινοποίησή της η Skanska ανέφερε ότι, ανάλογα με τη χρήση, υπάρχει κάποια αναπληρωματικότητα μεταξύ έτοιμου σκυροδέματος, αφενός, και ξηρού σκυροδέματος ή/και επιτόπου αναμιγνυόμενου σκυροδέματος, αφετέρου. Όπως προαναφέρεται, τα στοιχεία της Skanska δείχνουν ότι το επιτόπου αναμιγνυόμενο σκυρόδεμα έχει μικρή οικονομική σημασία. Αφετέρου, τα στοιχεία που υπέβαλαν τα μέρη δείχνουν ότι υπάρχει σημαντική διαφορά τιμής μεταξύ έτοιμου σκυροδέματος και ξηρού σκυροδέματος, και ότι το τελευταίο είναι κατά 50% ακριβότερο. Το γεγονός ότι το έτοιμο σκυρόδεμα χρησιμοποιείται κατά κανόνα για μεγάλες ποσότητες αποτελεί ένδειξη ότι το ξηρό σκυρόδεμα πρέπει να θεωρηθεί ως συμπληρωματικό προϊόν.

(41) Ως εκ τούτου, για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης το έτοιμο σκυρόδεμα εκλαμβάνεται ως χωριστή αγορά ([17]).

ii) *Ξηρό σκυρόδεμα*

(42) Όπως προαναφέρεται, το ξηρό σκυρόδεμα είναι προαναμεμειγμένο σκυρόδεμα το οποίο απαιτεί μόνον την προσθήκη νερού. Συνεπώς είναι εύκολο στη χρήση του και τείνει να χρησιμοποιείται κυρίως σε εφαρμογές που απαιτούν σχετικά μικρές ποσότητες αλλά ομοιόμορφη ποιότητα.

(43) Στην κοινοποίησή της η Skanska αναφέρει ότι ανάλογα με την εκάστοτε εφαρμογή, υπάρχει ανταγωνιστική σχέση μεταξύ ξηρού σκυροδέματος και παραδοσιακού σκυροδέματος που αναμιγνύεται επί τόπου. Ενώ είναι ορθό ότι αμφότερα τα προϊόντα χρησιμοποιούνται για σχετικά μικρές ποσότητες, υπάρχουν ορισμένοι παράγοντες που δείχνουν ότι δεν υπάρχει μεγάλος ανταγωνισμός μεταξύ τους. Πρώτον, το ξηρό σκυρόδεμα δύναται να χρησιμοποιηθεί σε εφαρμογές με ποιοτικές απαιτήσεις, πράγμα το οποίο δεν ισχύει για το παραδοσιακό επιτόπου αναμιγνυόμενο σκυρόδεμα. Δεύτερον, οι διαφορές τιμής είναι μεγαλύτερες από ό,τι μεταξύ ξηρού και έτοιμου σκυροδέματος.

(44) Στην απάντησή της στην ανακοίνωση των αιτιάσεων δυνάμει του άρθρου 18 (στο εξής «απάντηση»), η Skanska προέβαλε το επιχείρημα ότι δεν ανταγωνιζόταν ενεργά την Scancem στην αγορά ξηρού σκυροδέματος δεδομένου ότι η ίδια συγκεντρώνεται στις πωλήσεις προς κατασκευαστικές εταιρείες ενώ η Scancem στις λιανικές πωλήσεις. Το επιχείρημα αυτό ωστόσο, δεν λαμβάνει υπόψη τις ποσότητες που παρά-

([17]) Βλέπε αποφάσεις της Επιτροπής IV/M.460 — Holdercim/Cedest και IV/M.1030 — Lafarge/Redland.

γει η Skanska μέσω υπεργολαβιών οι οποίες διατίθενται μέσω του λιανικού κυκλώματος. Επιπλέον, η Skanska δεν υποστηρίζει ούτε έχει τεκμηριώσει ότι οι πωλήσεις της προς κατασκευαστικές εταιρείες οφείλουν να εκληφθούν ως αγορά χωριστή από εκείνη των πωλήσεων προς λιανοπωλητές. Εν κατακλείδει, το ξηρό σκυρόδεμα πρέπει να θεωρηθεί ως αγορά διαφορετική από εκείνη των λοιπών ειδών σκυροδέματος.

iii) *Προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος*

(45) Τα προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, έτοιμες κολώνες, δοκούς, δοκίδες, διαχωριστικά οδοποιίας, κιβώτια, σιδηροδρομικούς στρωτήρες, έτοιμα τεμάχια και στοιχεία κατασκευής κατοικιών. Τα προϊόντα αυτά κατά κανόνα περιλαμβάνουν χαλύβδινο οπλισμό. Εκτός αυτού, συχνά δεν είναι τυποποιημένα και παράγονται με βάση τις προδιαγραφές των πελατών. Τα προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος πωλούνται χωριστά ή ως μέρος ενός πακέτου που ενδέχεται να περιλαμβάνει ορισμένες κατασκευαστικές εργασίες.

(46) Μετά την κοινοποίηση η Skanska αναθεώρησε την άποψή της ως προς τη σχετική αγορά προϊόντος και ανέφερε ότι τα προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος πρέπει να διαιρεθούν σε προϊόντα χρησιμοποιούμενα στην κατασκευή κατοικιών και σε προϊόντα χρησιμοποιούμενα υπογείως και επιγείως (αγωγοί, κράσπεδα, στρωτήρες κ.λπ.). Κατά την άποψη της Skanska τα «προϊόντα κατοικιών» αποτελούν ομοιογενή σειρά προκατασκευασμένων προϊόντων παραγόμενη με τον ίδιο εξοπλισμό και τεχνογνωσία παραγωγής πράγμα το οποίο κατά την άποψη της εταιρείας δεν συμβαίνει για τα επίγεια και υπόγεια προϊόντα τα οποία απαιτούν διαφορετική και πιο εξειδικευμένη τεχνολογία και εξοπλισμό. Η Skanska ανέφερε επίσης ότι τα επίγεια και υπόγεια προϊόντα θα πρέπει να διαιρεθούν περαιτέρω σε υποκατηγορίες.

(47) Ωστόσο, για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης, το θέμα της σκοπιμότητας της υποδιαίρεσης αυτής δύναται να παραμείνει ανοικτό δεδομένου ότι, όπως αναφέρεται παρακάτω, η επίδραση στην αγορά θα μείνει στην ουσία αμετάβλητη ανεξάρτητα από το εάν η αξιολόγηση βασίζεται σε μια ενιαία αγορά για όλα τα προκατασκευασμένα προϊόντα ή σε μία αγορά προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος για κατοικίες.

δ) **Άλλα δομικά υλικά**

(48) Η Scancem διαθέτει σημαντικές προϋπάρχουσες δραστηριότητες όσον αφορά διάφορα άλλα δομικά υλικά. Παρότι οι δραστηριότητες αυτές δεν επηρεάζονται άμεσα από την κοινοποιηθείσα πράξη, θα ενισχύσουν έμμεσα την αθροιστική θέση των μερών σε άλλες αγορές. Οι προϋπάρχουσες αυτές δραστηριότητες της Scancem περιλαμβάνουν τις γυψοσανίδες, που χρησιμοποιούνται στην κατασκευή τοίχων, δαπέδων και ψευδοροφών. Περιλαμβάνουν επίσης προϊόντα ισοπέδωσης ή λείανσης νέων και ανακατασκευασμένων δαπέδων πριν την τοποθέτηση ξύλινου, πλαστικού ή υφασμάτινου δαπέδου καθώς και επίχρισμα το οποίο χρησιμεύει για την λείανση τοίχων πριν την επιχρωμάτιση ή την τοποθέτηση χαρτιού ταπετσαρίας και χρησιμοποιείται τόσο στην κατασκευή όσο και στην ανακαίνιση κτιρίων.

(49) Σε πρόσφατη επικοινωνία της η Skanska πρότεινε την αξιολόγηση ορισμένων από τα προϊόντα αυτά [ισοπεδωτικά δαπέδου, κονίαμα (που χρησιμοποιείται μεταξύ άλλων για το δέσιμο τούβλων στην ανέγερση τοίχων) και επίχρισμα (προσόψεων)] σε συνδυασμό με το ξηρό σκυρόδεμα. Κατά την άποψή της, τα προϊόντα αυτά υπάγονται στην ίδια «οικογένεια» προϊόντων, δεδομένου ότι η μεταξύ τους αναπληρωματικότητα από πλευράς προσφοράς είναι υψηλή. Ωστόσο, η Skanska δεν προσέφερε σημαντικά στοιχεία ως προς την αγορά σχετικά με τις πωλήσεις των προϊόντων της οικογένειας αυτής, ούτε ως προς την εικαζόμενη μεταξύ τους αναπληρωματικότητα.

(50) Ωστόσο, για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης δεν είναι απαραίτητο να αποφασισθεί οριστικά το ακριβές εύρος της αγοράς γυψοσανίδων, ισοπεδωτικών δαπέδου και επιχρίσματος, δεδομένου ότι η αξιολόγηση της συγκέντρωσης δεν επηρεάζεται.

ε) **Δραστηριότητες δομικών κατασκευών**

(51) Εκτός από τις αγορές που αναφέρει στην κοινοποίησή της η Skanska, η έρευνα έδειξε ότι η κοινοποιηθείσα αγορά θα έχει επιπτώσεις στην αγορά δομικών κατασκευών στην οποία η Skanska αποτελεί τον μεγαλύτερο προμηθευτή της Σουηδίας.

(52) Παράγοντες του κλάδου, περιλαμβανομένης της Skanska, ανέφεραν ότι η αγορά δομικών κατασκευών πρέπει να διαιρεθεί σε δύο χωριστές σχετικές αγορές: μία για την κατασκευή κατοικιών και μία για τα έργα υποδομής (π.χ. οδικά έργα, σιδηρόδρομοι, τούνελ και γέφυρες). Ο λόγος είναι ότι απαιτούνται διαφορετικές ικανότητες, προσωπικό, εξοπλισμός και μηχανήματα για τις δύο αυτές αγορές ([18]).

(53) Επιπλέον, διάκριση μπορεί να γίνει ανάλογα με το μέγεθος του κατασκεαστικού έργου. Ο λόγος είναι ότι οι συνθήκες ανταγωνισμού διαφέρουν σημαντικά μεταξύ μικρών και μεγάλων έργων. Παρότι δεν υπάρχει σαφής οριοθέτηση ως προς το τι αποτελεί μικρό και τι μεγάλο έργο, η σουηδική αρχή ανταγωνισμού διέκρινε μεταξύ έργων συνολικής αξίας ανώτερης ή κατώτερης των 40 εκατομμυρίων σουηδικών κορωνών (περίπου 4,6 εκατομμύρια Ecu). Βάσει της σουηδικής νομοθεσίας για τις δημόσιες συμβάσεις, τα 40 εκατομμύρια σουηδικές κορώνες αποτελούν το όριο υπεράνω του οποίου τα κατασκευαστικά έργα ανατίθενται μέσω διαγωνισμού. Πέραν αυτού, στη Σουηδία, ο αριθμός των

([18]) Βλέπε επίσης την απόφαση της σουηδικής αρχής ανταγωνισμού στην υπόθεση 292/97 — NCC/Siab, της 22ας Ιουλίου 1997.

κατασκευαστικών εταιρειών οι οποίες είναι σε θέση να αναλάβουν έργα αξίας μεγαλύτερης του ορίου αυτού είναι πολύ χαμηλότερος σε σχέση με τον αριθμό των εταιρειών κάτω του εν λόγω ορίου.

(54) Συνεπώς αρμόζει να αξιολογηθεί η θέση της Skanska στην αγορά επί τη βάσει χωριστών αγορών για την κατασκευή κατοικιών και τα έργα υποδομής. Επιπλέον, σε αμφότερες τις αγορές πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ έργων αξίας άνω ή κάτω των 40 εκατομμυρίων σουηδικών κορωνών.

στ) **Συμπέρασμα για τις αγορές προϊόντων**

(55) Βασιζόμενη στα προαναφερθέντα, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι υπάρχουν χωριστές αγορές για το τσιμέντο, τα αδρανή, το έτοιμο σκυρόδεμα και το ξηρό σκυρόδεμα. Όσον αφορά τα προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος δεν είναι απαραίτητο να αποφασισθεί αν αποτελούν μία ενιαία αγορά ή, όπως υποστήριξε η Skanska, αν πρέπει να διαιρεθούν σε «προϊόντα κατασκευής κατοικιών» και σε «επίγεια και υπόγεια προϊόντα». Για τα υπόλοιπα προϊόντα ο ορισμός της αγοράς προϊόντος δύναται να παραμείνει ανοικτός.

Β. ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

(56) Παλαιότερα η Επιτροπή υποστήριξε ότι η αγορά τσιμέντου δύναται να εκληφθεί ως ένα σύνολο αγορών ανεπτυγμένων γύρω από διάφορα εργαστάσια, οι οποίες αλληλοεπικαλύπτονται και καταλαμβάνουν ολόκληρη την Ευρώπη. Το μέγεθος της εκάστοτε αγοράς και ο βαθμός αλληλοεπικάλυψης καθορίζονται από την απόσταση από το εργοστάσιο από το οποίο πωλείται τσιμέντο ([19]).

(57) Ωστόσο, στην κοινοποίησή της η Skanska ανέφερε ότι η αγορά τσιμέντου είναι κατά κύριο λόγο περιφερειακή/εθνική και έχει υποβάλει στοιχεία ως προς τα μερίδια αγοράς μόνον σε εθνικό επίπεδο. Στο σημείο αυτό επισημαίνεται ότι δεν υπάρχουν σχεδόν καθόλου εισαγωγές και εξαγωγές μεταξύ Σουηδίας/Φινλανδίας και άλλων κρατών μελών ([20]). Στην απάντησή της, η Skanska ανέφερε ότι η κατάσταση διαφέρει στη Νορβηγία όπου τη μεγαλύτερη πηγή εισαγωγών αποτελεί η Blue Circle (Ηνωμένο Βασίλειο). Εντούτοις, πρέπει να σημειωθεί ότι η εταιρεία αυτή αποτελεί ισότιμο μέτοχο στους τερματικούς σταθμούς εισαγωγών της Embra στη χώρα αυτή. Συμπερασματικά, η εμφανής έλλειψη εισαγωγών δείχνει ότι οι παραγωγοί τσιμέντου σε άλλα κράτη μέλη δεν επεδίωξαν να ασκήσουν ανταγωνιστικές πιέσεις στη Σκανδιναβία με εξαγωγές. Αυτό ισχύει και για τη Νορβηγία όπου εκτός από την προαναφερθείσα διαρθρωτική επένδυση από την Blue Circle σχεδόν δεν υπάρχουν εισαγωγές από άλλους παραγωγούς τσιμέντου της Δυτικής Ευρώπης.

(58) Κατόπιν αυτού, η αγορά στην οποία οφείλει να αξιολογηθεί η παρούσα υπόθεση δεν είναι πανευρωπαϊκή αλλά μάλλον περιορισμένη σε κάθε μία από τις τρεις σκανδιναβικές χώρες ή, το πολύ, στον σκανδιναβικό χώρο. Δεδομένου ότι η Scancem αποτελεί τον μόνο παραγωγό τσιμέντου και στις τρεις σκανδιναβικές χώρες, η έλλειψη ενδοσκανδιναβικού εμπορίου δεν αποτελεί κατ' ανάγκη ένδειξη ότι η γεωγραφική αγορά δεν είναι σκανδιναβική. Σε κάθε περίπτωση, δεν είναι απαραίτητο να ληφθεί απόφαση ως προς το εάν η σχετική αγορά έχει εθνική ή σκανδιναβική έκταση δεδομένου ότι το αποτέλεσμα της αξιολόγησης αυτής δεν θα επηρεασθεί από τον εφαρμοζόμενο ορισμό.

(59) Η Skanska ανέφερε ότι οι αγορές για προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος, ξηρό σκυρόδεμα, γυψοσανίδες, υλικά επένδυσης, ισοπεδωτικά δαπέδου και επίχρισμα έχουν κυρίως εθνικό χαρακτήρα. Αυτό άλλωστε επιβεβαιώθηκε από την έρευνα, όπερ αποδεικνύει ότι γενικά υπάρχουν κάποιες σχετικά μικρές εισαγωγές και εξαγωγές σε όλα τα προαναφερόμενα προϊόντα. Εκτός αυτού, η Skanska ανέφερε ότι υπάρχει ειδική διαδικασία πιστοποίησης για την παραγωγή τσιμέντου στη Σουηδία την οποία εκτελεί μία εμπορική ένωση, η BBC. Πριν από την πιστοποίηση, ο παραγωγός οφείλει, μεταξύ άλλων, να επαληθεύσει τις ιδιότητες της πρώτης ύλης.

(60) Οι αγορές κατασκευών κατοικιών και υποδομής έχουν εθνικό χαρακτήρα τουλάχιστον όσον αφορά τα έργα μεγάλου μεγέθους. Εξακολουθεί να σπανίζει το φαινόμενο της ανάληψης από μη σουηδικές εταιρείες κατασκευαστικών έργων στη Σουηδία υπό καθεστώς διαφορετικό από εκείνο της υπεργολαβίας ή της κοινοπραξίας με την Skanska ή κάποια άλλη σουηδική κατασκευαστική εταιρεία. Για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης δεν είναι απαραίτητο να προσδιορισθεί η γεωγραφική έκταση των αγορών για μικρά έργα.

(61) Συμπερασματικά, η έκταση των προαναφερόμενων αγορών δεν δύναται να θεωρηθεί μεγαλύτερη από εθνική. Ταυτόχρονα η έρευνα δείχνει ότι η διάρθρωση της προσφοράς, τα επίπεδα τιμών και οι υπόλοιποι όροι ανταγωνισμού δεν διαφέρουν σημαντικά από χώρα σε χώρα.

(62) Στην κοινοποίηση η Skanska ανέφερε ότι οι αγορές έτοιμου σκυροδέματος και αδρανών υλικών είναι τοπικές εξαιτίας των υψηλών μεταφορικών και ότι, όσον αφορά το έτοιμο σκυρόδεμα, οι αποστάσεις που υπερβαίνουν τη μία ώρα στη μεταφορά συνεπάγονται κατώτερη ποιότητα. Σε μεταγενέστερο στάδιο η Skanska αναθεώρησε την άποψη αυτή και δήλωσε ότι παρά ταύτα οι εν λόγω αγορές οφείλουν να αξιολογηθούν σε εθνικό επίπεδο δεδομένου ότι οι επιμέρους αγορές αλληλοεπικαλύπτονται σε όλη την επικράτεια. Κατά την άποψη της Skanska οι ανταγωνιστικοί περιορισμοί που αντιμετωπίζουν οι προμηθευτές σε τοπικό επίπεδο υπαγορεύονται από τον ανταγωνισμό σε ένα εθνικό δίκτυο αλληλοσυνδεόμενων επιμέρους αγορών. Κατά την άποψη ορισμένων από τους τρίτους ενδιαφερομένους, οι αγορές έτοιμου σκυροδέματος και αδρανών έχουν τοπικό ή περιφερειακό χαρακτήρα ενώ άλλοι ενδιαφερόμενοι υποστήριξαν

([19]) Βλέπε απόφαση της Επιτροπής της 30ής Νοεμβρίου 1994, υποθέσεις IV/33.126 και 33.322 — Cement.

([20]) Οι εισαγωγές στις χώρες αυτές προέρχονται από τις χώρες του πρώην ανατολικού μπλοκ ενώ οι εξαγωγές της Scancem κατευθύνονται κυρίως στις ΗΠΑ και την Αφρική. Η Scancem εισάγει λευκό τσιμέντο από τη Δανία. Οι ανεξάρτητες εισαγωγές από άλλα κράτη μέλη αντιστοιχούν σε λιγότερο από το 1 % των πωλήσεων τσιμέντου στη Σουηδία.

όπως η Skanska στη μεταγενέστερη δήλωσή της, ότι η αγορά έχει εθνικό χαρακτήρα.

(63) Από οικονομική άποψη η καλυπτόμενη από μία μονάδα έτοιμου σκυροδέματος (ή ενός προμηθευτή αδρανών) περιοχή περιορίζεται κατά κανόνα σε μία ακτίνα μεταφοράς του προϊόντος διάρκειας το πολύ μίας ώρας. Από την άποψη των πελατών, μία απόσταση της μίας ώρας ενδεχομένως να προσφέρει τη δυνατότητα επιλογής μεταξύ δύο ή περισσότερων προμηθευτών ανάλογα με το σημείο εγκατάστασης. Είναι σαφώς αδύνατο να προσδιοριστούν επακριβώς όλοι οι δυνατοί συνδυασμοί και παραλλαγές που είναι συνάρτηση της πυκνότητας και της κατανομής τόσο του πληθυσμού των πελατών όσο και του δικτύου προμηθευτών. Εκτός αυτού, για τον πελάτη έτοιμου σκυροδέματος ή αδρανών, η επιλογή του προμηθευτή για το εκάστοτε κατασκευαστικό έργο περιορίζεται από το σημείο στο οποίο βρίσκεται το εργοτάξιο και το σημείο όπου βρίσκονται οι εγκαταστάσεις του παραγωγού. Δεδομένου ότι οι περισσότεροι αγοραστές των προϊόντων αυτών είναι κατασκευαστικές εταιρείες με σχετικά μικρή γεωγραφική κάλυψη (στις περισσότερες περιπτώσεις εθνική), οι οικονομικά συμφέροντες για το εκάστοτε έργο προμηθευτές διαφέρουν.

(64) Εκτός αυτού, ο βαθμός αλληλοεπικάλυψης μεταξύ των περιοχών που καλύπτουν οι διάφοροι προμηθευτές, σε συνδυασμό με την κατανομή του πληθυσμού των πελατών καθορίζουν όχι μόνον την ανταγωνιστική συμπεριφορά μεταξύ γεωγραφικά όμορων μονάδων παραγωγής έτοιμου σκυροδέματος αλλά, σε κάποιο βαθμό, επιδρούν «αλυσιδωτά» σε πλέον απομακρυσμένους προμηθευτές. Ακόμη, υπάρχουν πολλές σημαντικές παράμετροι όπως ο τόπος εγκατάστασης των μονάδων παραγωγής, η σειρά προϊόντων και η ποιότητά τους, το επίπεδο εξυπηρέτησης (ώρες λειτουργίας κ.λπ.), η διαφήμιση, η προώθηση και σε κάποιο βαθμό οι τιμές και οι εκπτώσεις, οι αποφάσεις ως προς τις οποίες δεν λαμβάνονται σε τοπικό αλλά σε περιφερειακό ή εθνικό επίπεδο. Οι αποφάσεις αυτές εφαρμόζονται κατά κανόνα σε εθνικό επίπεδο. Με βάση τα παραπάνω είναι αναγκαίο και προσήκον να ληφθούν αθροιστικά υπόψη οι αγορές εκείνες οι οποίες από την άποψη των μεμονωμένων έργων έχουν κατ' εξοχήν τοπικό χαρακτήρα.

(65) Η άρθροιση των στοιχείων ως προς τις πωλήσεις δύναται, κατ' αρχήν, να γίνει σε απεριόριστο αριθμό διαφορετικών επιπέδων. Δεν υπάρχουν σχεδόν καθόλου εισαγωγές και εξαγωγές έτοιμου σκυροδέματος ή αδρανών πράγμα εξηγούμενο από το μεγάλο μεταφορικό κόστος και, όσον αφορά το έτοιμο σκυρόδεμα, τον αλλοιώσιμο χαρακτήρα του προϊόντος. Συνεπώς, η ευρύτερη δυνατή γεωγραφική αγορά είναι η εθνική.

(66) Οι Skanska και Scancem (καθώς και οι κυριότεροι ανταγωνιστές τους) διαθέτουν μονάδες παραγωγής έτοιμου σκυροδέματος και αδρανών με ευρεία γεωγραφική κάλυψη. Παρότι τα διαθέσιμα στοιχεία μαρτυρούν ότι τα μερίδια αγοράς των μερών ποικίλουν σε ορισμένο βαθμό όταν εξετάζονται σε εθνικό, περιφερειακό ή τοπικό επίπεδο, δεν είναι απαραίτητο για την αξιολόγηση της παρούσας υπόθεσης να αποφασισθεί οριστικά η ακριβής έκταση της σχετικής γεωγραφικής αγοράς δεδομένου ότι η αξιολόγηση δεν θα διαφέρει σημαντικά αν γίνει σε εθνικό, περιφερειακό ή τοπικό επίπεδο.

(67) Με βάση τα παραπάνω, η αξιολόγηση του ανταγωνιστικού αντίκτυπου της συγκέντρωσης δύναται να γίνει με βάση τα ισχυρά σημεία των μερών σε εθνικό επίπεδο τεκμηριωμένα με στοιχεία όσον αφορά τις αγορές έτοιμου σκυροδέματος και αδρανών σε περιφερειακό και τοπικό επίπεδο ([21]).

VI. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΟΧ

Α. ΠΡΩΤΕΣ ΥΛΕΣ

α) **Τσιμέντο**

i) *Σύνοψη*

(68) Η Scancem ασχολείται με την παραγωγή τσιμέντου στη Σουηδία, τη Νορβηγία και τη Φινλανδία. Στις χώρες αυτές οι δραστηριότητές της στον τομέα του τσιμέντου διεξάγονται από τρεις εθνικές εταιρείες ([22]), οι οποίες συνδυάζονται σε μια ενιαία επιχειρηματική μονάδα (Cement Nordic). Η επιχειρηματική αυτή μονάδα περιλαμβάνει τις δραστηριότητες τσιμέντου στη Σουηδία (τρεις μονάδες παραγωγής), τη Νορβηγία (δύο μονάδες) και τη Φινλανδία (δύο μονάδες) με συνολικό κύκλο εργασιών 367,5 εκατομμύρια Ecu το 1997 ([23]). Η Scancem International συγκεντρώνει, μεταξύ άλλων, όλες τις διεθνείς δραστηριότητες παραγωγής τσιμέντου και εξαγωγής του κυρίως προς την Αφρική και τις ΗΠΑ με συνολικό κύκλο εργασιών 439,2 εκατομμύρια Ecu το 1997. Τέλος, η θυγατρική Castle Cement ασχολείται με την παραγωγή τσιμέντου στο Ηνωμένο Βασίλειο με κύκλο εργασιών 225,3 εκατομμύρια Ecu [μερίδιο αγοράς περίπου [20 %–30 %] ([24])] το 1997. Η Skanska δεν διαθέτει παραγωγή τσιμέντου αλλά ως ο μεγαλύτερος παραγωγός σκυροδέματος και η μεγαλύτερη κατασκευαστική εταιρεία της Σουηδίας είναι ο σημαντικότερος αγοραστής τσιμέντου στη Σκανδιναβία.

(69) Οι αγορές τσιμέντου στη Σουηδία, Νορβηγία και Φινλανδία σημειώνουν έκαστη ετήσιο κύκλο εργασιών 80 και 95 εκατομμύρια Ecu. Το μερίδιο αγοράς της Scancem είναι σύμφωνα με δικά της στοιχεία και στοιχεία άλλων μερών [80–90 %]* κατά τα τρία τελευταία έτη. Δεν υπάρχει άλλος παραγωγός τσιμέντου σε αυτές και ο μόνος ανταγωνιστής της στις σχετικές αγορές είναι η νορβηγική Embra με μερίδιο αγοράς πάνω από 5 %, η οποία εισάγει τσιμέντο από τη Λιθουανία.

(70) Από την κοινοποίηση απορρέει ότι οι συνολικές πωλήσεις τσιμέντου αυξήθηκαν πάνω από 20 % στη Νορβηγία και τη

([21]) Υποθέσεις IV/M.460 — Holdercim/Cedest και IV/M.1030 — Lafarge/Redland.

([22]) Πριν από την προαναφερθείσα συγχώνευση το 1995 των δραστηριοτήτων των Euroc και Aker στον τομέα του τσιμέντου, η Euroc ήλεγχε τις δραστηριότητες αυτές στη Σουηδία και τη Φινλανδία, η Aker στη Νορβηγία και το Ηνωμένο Βασίλειο και η Scancem JV, κοινή επιχείρηση μεταξύ Euroc και Aker, τις υπόλοιπες διεθνείς δραστηριότητες.

([23]) Καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας τα μέρη παρείχαν αναθεωρημένα στοιχεία όσον αφορά τον κύκλο εργασιών τους. Όλα τα παρατιθέμενα στοιχεία είναι πρόσφατα εκτός εάν αναφέρεται το αντίθετο.

([24]) Ορισμένα τμήματα του παρόντος κειμένου διατυπώθηκαν κατά τρόπο που να εξασφαλίζει την τήρηση του επαγγελματικού απορρήτου. Τα τμήματα αυτά περικλείονται σε αγκύλες και επισημαίνονται με αστερίσκο.

Φινλανδία μεταξύ 1995 και 1997. Κατά την ίδια περίοδο οι πωλήσεις στη Σουηδία μειώθηκαν κατά λιγότερο από 20 %. Παρά τις διαφορετικές αυτές τάσεις, η Scancem ήταν σε θέση να διατηρήσει τις τιμές της σχεδόν αμετάβλητες και στις τρεις χώρες κατά το χρονικό αυτό διάστημα […]*. Η αξιοποίηση του παραγωγικού δυναμικού της εταιρείας κατά την ίδια περίοδο αυξήθηκε από […]* στη Νορβηγία και από […]* στη Φινλανδία αλλά μειώθηκε από […]* στη Σουηδία.

ii) *Διάρθρωση της προσφοράς*

(71) Η Scancem αποτελεί τον μόνο παραγωγό τσιμέντου στη Σουηδία και διαθέτει τρεις μονάδες παραγωγής εγκατεστημένες στο νότιο τμήμα της χώρας, στις περιοχές Slite, Degerhamn και Skövde με συνολικό δυναμικό παραγωγής κλίνκερ [< 2]* εκατομμύρια τόνους ([> 1, < 1 και < 1]* περίπου, αντίστοιχα) ([25]). Οι δύο πρώτες μονάδες βρίσκονται στις βαλτικές νήσους Gotland και Öland.

(72) Το πάγιο κόστος της παραγωγής τσιμέντου είναι υψηλό. Σύμφωνα με στοιχεία της Scancem η αναλογία πάγιου κόστους το 1997 (προ των αποσβέσεων και του χρηματοοικονομικού κόστους) ήταν […]* στις μονάδες Slite και Degerhamn, ενώ στη μονάδα Skövde ήταν […]*. Συνεπώς η επιχείρηση έχει σοβαρό κίνητρο να αξιοποιεί εντατικά το παραγωγικό δυναμικό των μονάδων παραγωγής της. Στη Σουηδία, η αξιοποίηση του δυναμικού της Scancem είναι κατά κανόνα τουλάχιστον […]* εκτός από τη μονάδα Skövde όπου κατά την τελευταία τριετία η αξιοποίηση του δυναμικού ανήλθε σε ποσοστό […]* και είναι σήμερα […]*.

(73) Όσον αφορά τη διανομή, η Scancem διαθέτει συνολικά 18 τερματικά (συμπεριλαμβανομένων των τερματικών στις τρεις μονάδες παραγωγής), στα παράλια της Σουηδίας. Εξαιτίας του τόπου εγκατάστασης των μονάδων παραγωγής της Scancem, το τσιμέντο παραδίδεται στα τερματικά διά θαλάσσης (εκτός από τη μονάδα Skövde της οποίας η παραγωγή παραδίδεται σιδηροδρομικά σε τερματικό του Gothenburg). Το μέσο δυναμικό των τερματικών είναι περίπου 15 000 τόνοι. Το μεγαλύτερο τερματικό βρίσκεται στη Στοκχόλμη με μέγιστο παραγωγικό δυναμικό 33 200 τόνους. Τα μέρη έδωσαν στοιχεία σχετικά με την αξιοποίηση του δυναμικού με βάση τη μεγυλύτερη ποσότητα που μετρήθηκε κατά τη διάρκεια εντός έτους. Με τον τρόπο αυτό η αξιοποίηση του δυναμικού υπολογίσθηκε σε […]* για τα περισσότερα τερματικά.

(74) Πάνω από [σημαντική πλειονότητα]* των πωλήσεων τσιμέντου της Scancem είναι χύμα, απευθείας προς τους πελάτες οι οποίοι κατά κανόνα παραλαμβάνουν το τσιμέντο από το τερματικό και το μεταφέρουν οι ίδιοι οδικώς ή σιδηροδρομικώς. Οι υπόλοιπες πωλήσεις, που αφορούν συσκευασμένο τσιμέντο, πραγματοποιούνται μέσω τρίτων διανομέων, π.χ. ειδικά καταστήματα δομικών υλικών και καταστήματα DIY (Do-It-Yourself). Επιπλέον, οι δραστηριότητες πωλήσεων της Scancem (45 άτομα συνολικά ασχολούμενα με τις πωλήσεις, το μάρκετινγκ, την έρευνα και την ανάπτυξη και την τεχνική υποστήριξη των πελατών) διεξάγονται σε κεντρικό επίπεδο από τη Στοκχόλμη παρότι γραφεία πωλήσεων υπάρχουν στο Gøteborg και το Malmö.

(75) Σύμφωνα με τα στοιχεία τα οποία διαθέτει η Επιτροπή, η νορβηγική Embra είναι η μόνη εταιρεία η οποία σήμερα πωλεί εισαγόμενο τσιμέντο στη Σουηδία ([26]). Η Embra, η οποία ανήκει στο νορβηγικό όμιλο επιχειρήσεων Selvaag Group, ασχολείται με την παραγωγή και διανομή τσιμέντου και ελαφρών αδρανών και οι δραστηριότητές της εκτείνονται στις σκανδιναβικές και βαλτικές χώρες καθώς και στην Πολωνία και τη Γερμανία. Η Embra εισήλθε στη σουηδική αγορά το 1992 και εισάγει τσιμέντο από μία μερικώς ιδιόκτητη μονάδα την AB Akmenes Cementas, εγκατεστημένη στη Λιθουανία ([27]). Σύμφωνα με την ετήσια έκθεσή της, η Embra πώλησε 58 000 τόνους τσιμέντου στη Σουηδία το 1997. Η εταιρεία διαθέτει τρία τερματικά στη χώρα αυτή, δύο στα νότια παράλια (Halmstad και Åhus) και ένα στο εσωτερικό της χώρας (Västerås). Τα τερματικά είναι πολύ μικρότερα από εκείνα της Scancem. Η Embra έχει σημειώσει σημαντικές ζημίες.

(76) Εκτός αυτού, η Scancem συνήψε τρεις συμφωνίες συνεργασίας για το τσιμέντο με την FLS Industries/Aalborg Portland (τον μόνο παραγωγό τσιμέντου της Δανίας). Μία από τις συμφωνίες αφορά τη συνεργασία στην προμήθεια τσιμέντου για τη γέφυρα στο Öresund μεταξύ Σουηδίας και Δανίας. Η δεύτερη συμφωνία […]*. Η τρίτη συμφωνία αφορά τη συνεργασία για μία κατοχυρωμένη ειδική μέθοδο μείωσης της περιεκτικότητας του τσιμέντου σε χρώμιο.

iii) *Μέγεθος της αγοράς και μερίδια αγοράς*

(77) Βάσει των στοιχείων που υπέβαλε η Skanska, το 1997, η αγορά τσιμέντου στη Σουηδία εμφάνισε ετήσιο κύκλο εργασιών ύψους 90 εκατομμυρίων Ecu περίπου (1 315 000 τόνοι). Τα στοιχεία αυτά είναι, σε γενικές γραμμές, σύμφωνα με αυτό που υπέβαλαν άλλες εταιρείες και, κατά συνέπεια, χρησιμοποιήθηκαν κατά την παρούσα αξιολόγηση. Σε αντίθεση με την αύξηση που σημείωσαν οι πωλήσεις τσιμέντου στη Νορβηγία και τη Φινλανδία (22 % και 24 % αντίστοιχα), οι πωλήσεις τσιμέντου στη Σουηδία μειώθηκαν κατά 15 % μεταξύ των ετών 1995 και 1997. Όπως υποστηρίζει η Skanska, η πώληση τσιμέντου συνδέεται στενά με το επίπεδο των κατασκευαστικών δραστηριοτήτων και την αναλογία σκυροδέματος στα δομικά υλικά. Βάσει της κοινοποίησης, η Skanska προβλέπει ότι η σουηδική αγορά τσιμέντου θα σημειώσει κατά τα προσεχή έτη ελαφρά αύξηση της τάξης του 3 % έως 5 %.

(78) Σύμφωνα με την κοινοποίηση, η Scancem έχει μερίδιο αγοράς [80–90 %]* (αξία και όγκος), πράγμα που επιβεβαιώθηκε από την έρευνα της Επιτροπής. Το μερίδιό της παρέμεινε αρκετά σταθερό κατά τα τελευταία τρία έτη ([…]* το 1996 και […]* το 1995). Βάσει των αριθμητικών

([25]) Η Scancem θεωρεί ότι μόνον η παραγωγή κλίνκερ δύναται να μετρηθεί με λογικό βαθμό ακριβείας.

([26]) Στην κοινοποίηση τα μέρη ανέφεραν ότι η Nordic Industrial Cement (NIC) αποτελεί έναν από τους κυριότερους ανταγωνιστές τους στη Σουηδία. Ωστόσο, η εταιρεία αυτή περιήλθε στη Scancem το Μάρτιο του 1998 και έχει κλείσει. Τα μέρη ανέφεραν επίσης ότι η Cem-Ox Import & Export AB δημιουργεί ένα τερματικό τσιμέντου στο Oxelösund της Σουηδίας αλλά δεν ήταν σε θέση να επιβεβαιώσουν αν έχει ήδη αρχίσει να λειτουργεί.

([27]) Το 1997 η Scancem […]*.

στοιχείων που παρείχαν τα μέρη, το μερίδιο αγοράς της Embra ανέρχεται στο […]* περίπου της συνολικής συνολικής αγοράς και, ως εκ τούτου, είναι μικρότερο από το ένα δέκατο του μεριδίου της Scancem. Επίσης, κατά τη σύγκριση του συστήματος διανομής της Embra με εκείνο της Scancem, καθίσταται σαφές ότι η Scancem καλύπτει γεωγραφικά πολύ περισσότερες περιοχές. Βάσει των στοιχείων που έχει στη διάθεσή της, η Επιτροπή συνάγει ότι το υπόλοιπο τσιμέντο της σουηδικής αγοράς προέρχεται από περιορισμένες εισαγωγές που χρησιμοποιούνται για συγκεκριμένα σχέδια ([28]).

(79) Στην απάντησή της, η Skanska ανέφερε ότι οι μέσες τιμές πωλήσεων της Scancem στη Σουηδία (οι οποίες προσαρμόστηκαν λόγω του πληθωρισμού) σημείωσαν μείωση της τάξης του […]* περίπου μεταξύ των ετών 1995 και 1997 και ότι, κατά το ίδιο διάστημα, το περιθώριο της μειώθηκε από […]* ([29]).

(80) Ωστόσο, η εξέλιξη των τιμών και των περιθωρίων αυτών έχει σχέση με την παρούσα αξιολόγηση μόνο στο βαθμό που παρέχει κάποια ένδειξη σχετικά με την ύπαρξη ή όχι δύναμης στην αγορά. Το γεγονός ότι η εταιρεία, ανταποκρινόμενη στη σημαντική συρρίκνωση της αγοράς και στην αυξανόμενη παρουσία της Embra σε αυτήν, μείωσε τις τιμές της κατά […]* δεν μπορεί να κριθεί ως ένδειξη έλλειψης δύναμης στην αγορά. Αυτό μπορεί να αποδειχθεί με μία ανάλυση των δραστηριοτήτων της Scancem στις τρεις σκανδιναβικές χώρες, κατά το διάστημα 1995–1997. Όπως προαναφέρθηκε, κατά το διάστημα αυτό σημειώθηκε σημαντική πτώση των πωλήσεων τσιμέντου στη Σουηδία, ενώ οι πωλήσεις στην Φινλανδία και τη Νορβηγία αυξήθηκαν κατά 22 % και 24 % αντίστοιχα. Επίσης, πρέπει να σημειωθεί ότι, κατά το ίδιο διάστημα, ο μόνος σημαντικός ανταγωνιστής της Scancem, η Embra, ανέπτυξε δραστηριότητα και στις τρεις χώρες.

(81) Τα στοιχεία ως προς τα περιθώρια κέρδους των επιμέρους χωρών, τα οποία περιέχονται στην απάντηση της Skanska δείχνουν ([30]), ότι τα περιθώρια κέρδους της Scancem εμφανίζουν κυκλική τροχιά. Πράγματι, τα αναφερόμενα περιθώρια κέρδους για τη Νορβηγία και τη Φινλανδία εμφανίζουν […]*. Ως εκ τούτου, τα αριθμητικά στοιχεία της Skanska σχετικά με τη μείωση των περιθωρίων κέρδους στη Σουηδία μεταξύ των ετών 1995 και 1997 δεν αποτελούν ενδείξεις ότι η Scancem δεν έχει δύναμη στην αγορά. Τα στοιχεία αυτά φανερώνουν μάλλον ότι τα περιθώρια κέρδους συνδέονται στενά με το βαθμό αξιοποίησης της παραγωγικής ικανότητας. Αυτό είναι αναμενόμενο για τη βιομηχανία τσιμέντου, η οποία βασίζεται ευρέως στις οικονομίες κλίμακας. Κατά συνέπεια, πρέπει να συναχθεί, πρώτον, ότι οι επίπεδο περιθωρίων κέρδους της Scancem στις σκανδιναβικές χώρες δεν έχει περιοριστεί σημαντικά από την Embra ή οποιαδήποτε άλλη ανταγωνιστική ενέργεια και, δεύτερον, ότι η εξέλιξη αυτών των περιθωρίων κέρδους δεν είναι ασυμβίβαστη με το ανωτέρω συμπέρασμα σχετικά με τη δύναμη αγοράς της Scancem στις σκανδιναβικές χώρες, συμπεριλαμβανομένης της Σουηδίας. Τα μέρη δεν έχουν παρουσιάσει επιχειρήματα που να φανερώνουν ότι τα περιθώρια κέρδους στη Σουηδία δεν πρόκειται να αυξηθούν εκ νέου όταν αντιστραφούν οι κυκλικές οικονομικές διακυμάνσεις και αυξηθεί η αξιοποίηση της παραγωγικής ικανότητας.

(82) Εν κατακλείδι, τα υπάρχοντα στοιχεία φανερώνουν ότι η Scancem, παρά τις μεταβαλλόμενες τάσεις των κυκλικών οικονομικών διακυμάνσεων, ήταν σε θέση να διατηρήσει τα περιθώρια κέρδους της […]* και στις τρεις σκανδιναβικές χώρες. Επιπλέον, τα περιστατικά αυτά δεν καταδεικνύουν ότι ανταγωνιστικές πιέσεις, π.χ. εκ μέρους της Embra, άσκησαν σημαντική επίδραση στην πολιτική τιμών ή στα περιθώρια κέρδους της Scancem.

iv) *Φραγμοί στην είσοδο*

(83) Σύμφωνα με την κοινοποίηση, η ίδρυση μιας μονάδας παραγωγής τσιμέντου εκτιμάται ότι θα κοστίσει περίπου 200 εκατομμύρια Ecu. Προς τούτο, τα μέρη εκτιμούν ότι ο δυνητικός ανταγωνισμός είναι πιθανός μόνο μέσω εισαγωγών. Οι εισαγωγές τσιμέντου εξαρτώνται, ωστόσο, από τις επενδύσεις σε τερματικούς σταθμούς και σιλό αποθήκευσης και από ένα πλήρες σύστημα διανομής, συμπεριλαμβανομένων των μεταφορών. Κατά κανόνα, μία αποθήκη θα διαχειρίζεται κάθε φορά ένα μόνο είδος τσιμέντου και, όπως υποστηρίζει η Scancem, απαιτείται σημαντικός χρόνος (αρκετές ημέρες) για να στραφεί σε άλλο είδος τσιμέντου. Ως εκ τούτου, η καλύτερη χρήση της παραγωγικής ικανότητας επιτυγχάνεται με τη χρησιμοποίηση μιας αποθήκης για κάθε είδος τσιμέντου. Κατά τη διάρκεια της έρευνας της Επιτροπής, άλλοι παράγοντες της αγοράς ανέφεραν ότι οι ελάχιστες αρχικές επενδύσεις για έναν εισαγωγέα ανέρχονται σε 2 εκατομμύρια Ecu περίπου για ένα σιλό 6 000 τόνων που θα είναι σε θέση να διαχειρίζεται αποδοτικά περίπου 40 έως 60 000 τόνους τσιμέντου ετησίως (ή δύο αποθήκες 3 000 τόνων, με κόστος 1,2 έως 1,7 εκατομμύρια Ecu έκαστη) ([31]).

(84) Η Skanska υποστήριξε ότι το κόστος εισόδου δεν είναι απαγορευτικό και, ως εκ τούτου, είναι δυνατή μία νέα είσοδος. Ωστόσο, τα ανωτέρω αριθμητικά στοιχεία σχετικά με το κόστος εισόδου πρέπει να αντιπαραβληθούν και με το γεγονός ότι η μέση παραγωγική ικανότητα της Scancem στους τερματικούς σταθμούς ανέρχεται σε 15 000 τόνους περίπου, και ότι η εταιρεία επιτυγχάνει στους περισσότερους σταθμούς αξιοποίηση της παραγωγικής ικανότητας της τάξης του […]*. Κατά συνέπεια, ακόμη και αν γινόταν δεκτό το επιχείρημα της Skanska, είναι απίθανο ότι μία τέτοια είσοδος, ακόμη και στην περίπτωση που συνέβαινε, θα περιόριζε σημαντικά τη συμπεριφορά της Scancem στην αγορά.

(85) Η είσοδος της Embra στη σουηδική αγορά το 1992 απεικονίζει τις δυσχέρειες που αντιμετωπίζει ένας εισαγωγέας τσιμέντου, καθώς και την ελάχιστη σημασία που έχει μία τέτοια είσοδος για τη δεσπόζουσα θέση της Scancem. Όπως προαναφέρθηκε, η Embra έχει επενδύσει σε τρία τερ-

([28]) Η Skanska ανέφερε ότι η Öresund Link Contractors (στην οποία μετέχει και η Skanska) εισήγαγε τσιμέντο από την Ισπανία, για την κατασκευή γέφυρας μεταξύ Σουηδίας και Δανίας. Ωστόσο, δεδομένου ότι η εν λόγω εισαγωγή αφορούσε τεμάχια προκατασκευασμένου σκυροδέματος, δεν είναι σαφές γιατί έπρεπε να συμπεριληφθεί σε επίσημες στατιστικές εισαγωγών ως εισαγωγή τσιμέντου.

([29]) Για τη Φινλανδία αναφέρθηκαν περιθώρια κέρδους […]* για το 1995 και […]* για το 1997. Για τη Νορβηγία, τα αντίστοιχα αριθμητικά στοιχεία είναι […]* και […]*.

([30]) Η εταιρεία δεν παρείχε καμία ένδειξη σχετικά με τον τρόπο υπολογισμού των εν λόγω στοιχείων.

([31]) Σε αυτές τις εναρκτήριες δαπάνες είναι αναγκαίο να προστεθούν οι δαπάνες για τη ρύθμιση της μεταφοράς από τη μονάδα παραγωγής τσιμέντου στα τερματικά (για την οποία η Scancem διαθέτει τρεις ειδικές δεξαμενές), και οι δαπάνες για το κόστος έγκρισης του προϊόντος από τον αγοραστή, το καθαρό κεφάλαιο κίνησης, το προσωπικό, το κόστος μάρκετινγκ κ.λπ.

ματικά διανομής στη Σουηδία. Η έρευνα φανερώνει ότι, προκειμένου να φθάσει στο τρέχον επίπεδο πωλήσεων, η εταιρεία υποχρεώθηκε να προσφέρει σημαντικά χαμηλότερες τιμές από εκείνες της Scancem. Κατά συνέπεια, η Embra εμφάνισε σημαντικές ζημίες κατά τα τελευταία έτη. Για το 1997, το αποτέλεσμα των δραστηριοτήτων της εταιρείας στη Σουηδία όσον αφορά το τσιμέντο εμφανίζει ζημία ύψους 2 720 000 σουηδικών κορωνών επί κύκλου εργασιών 38 312 000 σουηδικών κορωνών. Επιπλέον, βάσει των ετήσιων εκθέσεών της, η εν λόγω στρατηγική παρείχε απλώς στην εταιρεία τη δυνατότητα να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της στη Σουηδία κατά μία ποσοστιαία μονάδα μεταξύ των ετών 1995 και 1997.

(86) Όπως προαναφέρθηκε, τα περιθώρια κέρδους της Scancem δεν επηρεάστηκαν σημαντικά από τις προσπάθειες της Embra να αυξήσει την παρουσία της στην αγορά, παρά το γεγονός ότι η εταιρεία εφάρμοσε στρατηγική που βασιζόταν σε ουσιαστικές επενδύσεις και χαμηλότερες τιμές τσιμέντου. Αυτό συνάδει με το αποτέλεσμα της έρευνας, το οποίο φανερώνει ότι πολλοί πελάτες δεν θεωρούν την Embra ως εφικτή εναλλακτική λύση έναντι της Scancem, αλλά μάλλον ως συμπλήρωμα για τις υφιστάμενες προμήθειές τους από την Scancem. Κατά συνέπεια, δεν είναι απλώς απίθανο να υπάρξει νέα είσοδος στην αγορά κατά το προσεχές μέλλον, αλλά τυχόν τέτοια είσοδος θα είχε ως αποτέλεσμα να περιορίσει σημαντικά τη δύναμη της Scancem στην αγορά.

(87) Επομένως, το σημαντικότερο εμπόδιο εισόδου θα είναι ενδεχομένως τα πολύ υψηλά και σταθερά μερίδια αγοράς της Scancem, και η εδραιωμένη παραγωγική της ικανότητα, η οποία είναι περίπου διπλάσια σε σχέση με την ετήσια κατανάλωση τσιμέντου. Εκτός αυτού, ως αποτέλεσμα του υψηλού ποσοστού παγίου κόστους παραγωγής τσιμέντου, η Scancem έχει ισχυρό κίνητρο να υπερασπιστεί την παρούσα θέση της σε μία αγορά η οποία προβλέπεται ότι θα σημειώσει μέτρια ανάπτυξη στο άμεσο μέλλον. Ως εκ τούτου, συνάγεται ότι δεν υπάρχουν τεκμήρια ενδεχόμενης εισόδου στο εγγύς μέλλον σε κλίμακα που θα μπορούσε να άρει τη δύναμη της Scancem στην αγορά.

v) *Έλλειψη αγοραστικής δύναμης*

(88) Η Scancem έχει περίπου [100–200]* πελάτες τσιμέντου, εκ των οποίων οι [< 100]* περίπου προμηθεύονται τουλάχιστον 300 τόνους τσιμέντου ετησίως. Οι κυριότεροι πελάτες της είναι η Skanska, η Swerock, η NCC, η Färdig Betong και η Strängbetong. Όλες οι ανωτέρω εταιρείες δραστηριοποιούνται σε μία ή περισσότερες αγορές δομικών υλικών και εκπροσωπούνται στο μεγαλύτερο μέρος της Σουηδίας. Ωστόσο, εκτός από τη Skanska, καμία δεν διαθέτει κάθετους δεσμούς με έναν προμηθευτή τσιμέντου.

(89) Η Skanska είναι σήμερα ο μεγαλύτερος πελάτης και προμηθεύεται μεγαλύτερες ποσότητες από αυτές που η ίδια η Scancem χρησιμοποιεί για τις δικές της δραστηριότητες όσον αφορά τα υλικά δομικών κατασκευών. Βάσει στοιχείων του 1997 τα οποία υπέβαλε η Scancem, η Skanska και η Swerock απορροφούν έκαστη το […]* των εγχώριων πωλήσεων της Scancem· η NCC, η οποία απορροφά το […]* των συνολικών πωλήσεων της Scancem στη Σουηδία (συμπεριλαμβανομένων των εξαγωγών), είναι ο τρίτος μεγαλύτερος πελάτης και καταλαμβάνει ποσοστό χαμηλότερο του […]* των εγχώριων πωλήσεων της Scancem και ποσοστό χαμηλότερο του […]* των συνολικών πωλήσεων της εταιρείας. Οι λοιποί πελάτες, συμπεριλαμβανομένων της Färding Betong και της Strängbetong, καταλαμβάνουν ποσοστό χαμηλότερο του […]* των εγχώριων πωλήσεων της Scancem και κάτω του […]* των συνολικών της πωλήσεων. Κοινό χαρακτηριστικό όλων των πελατών τσιμέντου της Scancem είναι ότι αγοράζουν πολύ υψηλό ποσοστό των συνολικών αναγκών τους σε τσιμέντο από τη Scancem (μέχρι 100 %) ([32]). Ως εκ τούτου, προκύπτει ότι είναι πολύ μεγαλύτερη η εξάρτηση των πελατών από τη Scancem, παρά το αντίθετο. Κατά συνέπεια, βάσει των προμηθειών τους, οι περισσότεροι πελάτες έχουν ελάχιστη ή καθόλου αγοραστική δύναμη.

(90) Η έρευνα της Επιτροπής αποκάλυψε ότι η συντριπτική πλειονότητα των πελατών της Scancem διαθέτει μόνο μία πηγή προμήθειας τσιμέντου, τη Scancem. Πολλοί πελάτες ανέφεραν ότι δεν θεωρούν ότι η Embra είναι εφικτή εναλλακτική λύση έναντι της Scancem. Οι λίγοι σχετικά πελάτες που αγοράζουν τσιμέντο και από την Embra θεωρούν ότι οι προμήθειες αυτές αποτελούν συμπλήρωμα των ήδη υφιστάμενων προμηθειών τους από τη Scancem. Συνεπώς, οι περισσότεροι πελάτες δεν θεωρούν ότι υπάρχουν βιώσιμες εναλλακτικές πηγές προμηθειών τσιμέντου στη Σουηδία.

(91) Στο πλαίσιο, αυτό, μπορεί επίσης να σημειωθεί ότι οι διαπραγματεύσεις για τις συμβάσεις της Scancem με πελάτες που προμηθεύονται άνω των 300 τόνων ετησίως γίνονται μεμονωμένα, κατά κανόνα για 1 έως 3 έτη και συχνά περιλαμβάνουν κοινά σχέδια έρευνας και ανάπτυξης που αφορούν το τσιμέντο. Κατά συνέπεια, οι πελάτες αυτοί είναι στενά εξαρτημένοι από τη Scanem όχι μόνο λόγω έλλειψης βιώσιμων εναλλακτικών λύσεων, αλλά και μέσω των υφιστάμενων συμβάσεών τους.

(92) Εν κατακλείδι, τα διαθέσιμα στοιχεία φανερώνουν ότι ούτε και οι μεγαλύτεροι πελάτες είναι σε θέση να περιορίσουν αποτελεσματικά τη συμπεριφορά της Scancem στην αγορά.

vi) *Συμπέρασμα*

(93) Τα αναφερθέντα μερίδια αγοράς της Scancem, δημιουργούν καθαυτά ένα ισχυρό τεκμήριο ότι η εταιρεία κατέχει δεσπόζουσα θέση ([33]). Αυτό ενισχύεται ακόμη περισσότερο από την εμφανή ικανότητα της εταιρείας να διατηρεί, σε μεγάλο βαθμό, ανεξάρτητα από τις εξωτερικές εξελίξεις της αγοράς, τις τιμές πωλήσεων και τα περιθώρια κέρδους, ακόμη και σε μία περίοδο κατά την οποία, όπως προαναφέρθηκε, οι συνολικές πωλήσεις τσιμέντου μειώθηκαν κατά 15 % περίπου.

([32]) Στην απάντησή της, η Skanska ανέφερε παραδείγματα όπου, πριν από την ίδρυση της Scancem το 1995, είχε ζητήσει προσφορές τιμών από άλλους ευρωπαίους παραγωγούς ή εμπόρους τσιμέντου. Ωστόσο, δεδομένου ότι καμία από τις επαφές αυτές δεν φαίνεται να κατέληξε σε αγορά τσιμέντου από τις εν λόγω πηγές, δεν καθίσταται σαφές πώς το γεγονός αυτό, κατά την άποψη της Skanska, σχετίζεται με την παρούσα αξιολόγηση.

([33]) Πρέπει να σημειωθεί ότι το δικαστήριο της Στοκχόλμης (Stockholms Tingsrätt), στην απόφασή του της 19ης Μαρτίου 1998, απεφάνθη ότι η Scancem κατέχει δεσπόζουσα θέση στη σκανδιναβική αγορά τσιμέντου (υπόθεση αριθ. T 8–1002–97, σ. 17).

vii) *Ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στη σουηδική αγορά τσιμέντου*

(94) Η κοινοποιηθείσα συμφωνία θα δημιουργήσει κάθετες επιπτώσεις μεταξύ του τσιμέντου αφενός, και του σκυροδέματος και άλλων ανόργανων δομικών υλικών αφετέρου. Η σχέση αυτή απορρέει από το γεγονός ότι το τσιμέντο (μαζί με τα αδρανή υλικά) συνιστά τη βασική πρώτη ύλη παραγωγής των προαναφερθέντων προϊόντων. Κατωτέρω θα ασχοληθούμε με τις επιπτώσεις στα τελευταία στάδια παραγωγής για το σκυρόδεμα και τα συναφή προϊόντα.

(95) Όπως προαναφέρθηκε, πριν από την κοινοποιηθείσα πράξη, η Scancem κατείχε δεσπόζουσα θέση στη σουηδική αγορά τσιμέντου με μερίδιο αγοράς [80–90 %]*. Δεν υπάρχουν άλλοι παραγωγοί τσιμέντου και οι λοιπές πωλήσεις τσιμέντου πραγματοποιούνται μέσω εισαγωγών από χώρες εκτός ΕΟΧ. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα μπορούσε να αποκλείσει ακόμη περισσότερο τις δυνατότητες των εισαγωγέων να πωλούν τσιμέντο στη Σουηδία.

(96) Ένα ποσοστό μεταξύ 80 και 90 % του συνόλου του τσιμέντου πωλείται στη βιομηχανία σκυροδέματος. Η Skanska θα καταστεί η μεγαλύτερη εταιρεία παραγωγής διαφόρων ειδών σκυροδέματος, με μεγάλη διαφορά από τους ανταγωνιστές της και πρέπει να θεωρείται δεδομένο ότι δεν θα έχει κανένα κίνητρο να αγοράζει τσιμέντο από ανταγωνιστές της Scancem. Κατά συνέπεια, θα αποκλειστεί αυτό το τμήμα της αγοράς για τους εισαγωγείς τσιμέντου.

(97) Επιπλέον, θα μειωθούν οι πιθανότητες να αγοράζουν εισαγόμενο τσιμέντο και άλλοι παραγωγοί προϊόντων σκυροδέματος. Ο λόγος είναι ότι, μετά την πράξη, η εξάρτηση αυτών των παραγωγών σκυροδέματος από τη Skanska θα είναι πολύ μεγαλύτερη από την εξάρτηση που είχαν στο παρελθόν από τη Scancem. Μετά την πράξη, η εν λόγω εξάρτηση, πέραν εκείνης που δημιουργείται από τη δεσπόζουσα θέση της Scancem στην αγορά τσιμέντου, ενδέχεται να προέλθει από την ισχύ της συνδυασμένης οντότητας στους τομείς του σκυροδέματος και των αδρανών υλικών (τα τελευταία αποτελούν την άλλη βασική πρώτη ύλη παραγωγής σκυροδέματος).

(98) Επιπλέον, το γεγονός ότι η Skanska είναι η μεγαλύτερη σουηδική κατασκευαστική εταιρεία, με αξιοσημείωτες δραστηριότητες και στη Νορβηγία και τη Φινλανδία, σημαίνει ότι θα είναι ένας από τους κυριότερους πελάτες των περισσότερων παραγωγών σκυροδέματος. Οι άλλοι παραγωγοί σκυροδέματος είναι αισθητά μικρότερες εταιρείες από τη Skanska (από άποψη χρηματοοικονομικής ισχύος). Καμιά τους δεν είναι κάθετα ολοκληρωμένη προς την παραγωγή τσιμέντου, και οι περισσότερες δεν είναι κάθετα ολοκληρωμένες προς την αγορά δομικών κατασκευών.

(99) Με βάση τα στοιχεία αυτά, η Skanska θα είναι σε θέση να χρησιμοποιήσει ορισμένες στρατηγικές για να ενθαρρύνει την πίστη εκ μέρους των πελατών τσιμέντου της Scancem. Πράγματι, σε περίπτωση που η Skanska έκρινε ότι ένας συγκεκριμένος πελάτης τσιμέντου ενεργούσε με τρόπο ασυμβίβαστο προς τα συμφέροντά της, θα μπορούσε να δυσχεράνει τις συνθήκες προμήθειας τσιμέντου, να εστιάσει τις ανταγωνιστικές της δραστηριότητες στις αγορές σκυροδέματος στη συγκεκριμένη εταιρεία ή/και να μειώσει ή να απειλήσει να μειώσει τις προμήθειές της από την εν λόγω εταιρεία. Κατά το παρελθόν, η Scancem δεν διέθετε όλες αυτές τις δυνατότητες.

(100) Στο πλαίσιο αυτό, πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι μία άλλη αρνητική επίπτωση της πράξης είναι η δημιουργία νέου δεσμού μεταξύ της Scancem και της FLS Industies/Aalborg Portland (του δανικού μονοπωλίου παραγωγής τσιμέντου), μέσω της AB Sydsten, η οποία είναι κοινή επιχείρηση ανήκουσα εξ ημισείας στην FLS και τη Skanska. Η Sydsten είναι μείζων εταρεία παραγωγής έτοιμου σκυροδέματος στη νότια Σουηδία, και σε περίπτωση που δεν υπήρχε η κοινοποιηθείσα συμφωνία θα μπορούσε να προσφέρει στην FLS Industries δυνατότητα εισόδου στη σουηδική αγορά.

(101) Βάσει των ανωτέρω, η Επιτροπή εκτιμά ότι η Skanska, μετά την πράξη, θα είναι σε ακόμη καλύτερη θέση από τη Scancem να προστατεύσει τις αγορές από τον ανταγωνισμό του εισαγόμενου τσιμέντου, και ότι οι κάθετες σχέσεις που δημιουργούνται μέσω της πράξης θα οδηγήσουν συνεπώς στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στη σουηδική αγορά τσιμέντου.

viii) *Νορβηγία και Φινλανδία*

(102) Η διάρθρωση και το μέγεθος της αγοράς στη Νορβηγία και τη Φινλανδία είναι ανάλογο με αυτό που περιγράφηκε ανωτέρω για τη Σουηδία. Το μερίδιο αγοράς της Scancem ανέρχεται μεταξύ [80–90 %]*, ενώ η Embra είναι ο μόνος ανταγωνιστής της με μερίδιο αγοράς άνω του 5 %. Επιπλέον, τα εμπόδια εισόδου είναι ανάλογα με εκείνα που προαναφέρθηκαν, και οι πελάτες έχουν ομοίως ασθενή θέση έναντι της Scancem, ενώ κανένας πελάτης δεν απορροφά άνω του […]* των εγχώριων πωλήσεών της.

(103) Σύμφωνα με την κοινοποίηση, μόνο η Scancem αναπτύσσει δραστηριότητα ως εταιρεία παραγωγής σκυροδέματος και άλλων δομικών υλικών στη Νορβηγία και τη Φινλανδία ([34]). Ωστόσο, μετά την παραλαβή της ανακοίνωσης των αιτιάσεων βάσει του άρθρου 18, η Skanska παραδέχθηκε ότι η φινλανδική θυγατρική της, Tekra OY, δραστηριοποιείται στην παραγωγή έτοιμου σκυροδέματος και προκατασκευασμένων προϊόντων από σκυρόδεμα. Επιπλέον, μέσω της εξαγοράς της Polar OY, η Skanska κατέστη πρόσφατα η μεγαλύτερη εταιρεία κατασκευής κατοικιών στη χώρα ([35]). Κατά συνέπεια, τα κάθετα αποτελέσματα που απορρέουν από τη θέση της Skanska στην αγορά δομικών κατασκευών θα είναι, τουλάχιστον στη Φινλανδία, ανάλογα εκείνων που προαναφέρθηκαν όσον αφορά τη Σουηδία.

(104) Εν κατακλείδι, τα διαθέσιμα στοιχεία υποδηλώνουν εντόνως ότι η Scancem κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά τσιμέντου και στη Φινλανδία και τη Νορβηγία. Ωστόσο, για τους σκοπούς της παρούσας αξιολόγησης, δύναται να παραμείνει ανοικτό το ερώτημα αν η κοινοποιηθείσα πράξη θα ενισχύσει αυτή τη δεσπόζουσα θέση, δεδομένου ότι δεν επηρεάζει ουσιαστικά την αξιολόγηση της πράξης.

ix) *Γενικό συμπέρασμα σχετικά με το τσιμέντο*

(105) Βάσει των προαναφερθέντων, η Επιτροπή συνήγαγε το συμπέρασμα ότι η Scancem, προ της κοινοποιηθείσας

([34]) Το μερίδιο αγοράς της Scancem στη Φινλανδία ανέρχεται, όπως αναφέρεται, σε [50–60 %]* για το έτοιμο σκυρόδεμα και σε [20–30 %]* περίπου για προκατασκευασμένα προϊόντα από σκυρόδεμα.

([35]) Δελτίο τύπου της Skanska της 3ης Αυγούστου 1998.

πράξης, κατείχε δεσπόζουσα θέση όσον αφορά την πώληση τσιμέντου στη Σουηδία, Νορβηγία και Φινλανδία, και ότι αυτή η θέση, τουλάχιστον όσον αφορά τη Σουηδία, θα ενισχυθεί μέσω της κοινοποιηθείσας πράξης.

β) **Αδρανή υλικά**

i) *Διάρθρωση της προσφοράς*

(106) Όπως υποστηρίζει η Skanska, η αγορά αδρανών από το 1990 εμφανίζει κάμψη και έχει περιοριστεί σχεδόν στο ήμισυ στο του προηγούμενου μεγέθους της. Η εξέλιξη αυτή αντικατοπτρίζει τη μείωση της δραστηριότητας στη σουηδική κατασκευαστική βιομηχανία κατά το διάστημα αυτό και την έναρξη ενός κύκλου ύφεσης. Αποτέλεσμα είναι να υπάρχει σήμερα σημαντικό πλεόνασμα παραγωγικής ικανότητας στην αγορά, και πολλά λατομεία να έχουν πολλά αναξιοποίητα αποθέματα αδρανών. Όπως προαναφέρθηκε, σήμερα χρησιμοποιούνται περίπου τα μισά σημεία εξόρυξης στη Σουηδία. Αυτό αποδεικνύεται και από το γεγονός ότι τόσο η Skanska όσο και η Scancem ασκούν τις δραστηριότητές τους με σχετικά χαμηλή αξιοποίηση του παραγωγικού δυναμικού που ανέρχεται στο […]* περίπου της μέγιστης παραγωγικής τους ικανότητας. Επίσης, οι κυριότεροι ανταγωνιστές εμφανίζονται με σχετικά υψηλό πλεόνασμα παραγωγικής ικανότητας.

(107) Η Skanska και η Scancem διαθέτουν αντίστοιχα 40 (εκ των οποίων οι τρεις μερικής ιδιοκτησίας) και επτά μονάδες αδρανών στη Σουηδία. Η Skanska επεκτείνεται στο μεγαλύτερο μέρος της χώρας, ενώ οι μονάδες της Scancem συγκεντρώνονται κυρίως στην ανατολική ακτή. Σε τοπικό επίπεδο, η Skanska δραστηριοποιείται σε 19 από τις 21 κομητείες («län»), ενώ η Scancem δραστηριοποιείται σε οκτώ κομητείες οι οποίες, ωστόσο, σε συνδυασμό αντιπροσωπεύουν άνω των μισών συνολικών πωλήσεων αδρανών στη Σουηδία. Οι δραστηριότητες των δύο εταιρειών αλληλεπικαλύπτονται σε 6 από τις 21 κομητείες.

(108) Οι μεγαλύτεροι ανταγωνιστές στη Σουηδία είναι η Ballast/NCC, η Swerock και η υπηρεσία εθνικής οδοποιίας (Vägverket). Εκτός αυτών, υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός μικρών τοπικών ανταγωνιστών.

(109) Όσον αφορά τις δραστηριότητες της Skanska στον τομέα των αδρανών, πρέπει να σημειωθεί ότι έξι από τις μονάδες της λειτουργούν ως κοινές επιχειρήσεις με διάφορους εταίρους: τη Jordbrokrossen (JM Bygg 50 %), την Olundakrossen (Uppsala kommun 50 %), την Krossbolaget (Swerock 35 %), τη Härryda Kross (Fraktkedjan 50 %), και τη Sydsten (FLS Industries), η οποία κατέχει το ήμισυ της Forserumsten HB. Επιπλέον, η Skanska και η Sabema (τμήμα της Scancem) και η Färdig Betong κατέχουν εκάστη το 1/3 της Strömstadbetong & Co KB, η οποία παράγει και πωλεί έτοιμο σκυρόδεμα και αδρανή. Τέλος, η Scancem μετέχει σε κοινή επιχείρηση με την NCC (15 %) και τη Färdig Betong (40 %) ([36]).

ii) *Μέγεθος της αγοράς και μερίδια αγοράς*

(110) Το σουηδικό γεωλογικό ινστιτούτο («Sveriges Geologiska Undersökning») εκπονεί ετησίως έκθεση σχετικά με τους όγκους παραγωγής στη Σουηδία ανά περιφέρεια («län») και ανά τοπική περιοχή («kommun»). Οι στατιστικές βασίζονται σε πληροφορίες που συγκέντρωσαν τα διοικητικά συμβούλια της χώρας όσον αφορά τις εξορυκτικές και θραυστικές δραστηριότητες στη Σουηδία. Βάσει των υπολογισμών αυτών, η συνολική αξία της σουηδικής αγοράς αδρανών υπολογίζεται στην κοινοποίηση ότι ανέρχεται μεταξύ 326 και 370 εκατομμυρίων Ecu. Η Skanska, η Scancem και άλλοι σημαντικοί προμηθευτές αδρανών έχουν υποβάλει τις δικές τους εκτιμήσεις για το συνολικό όγκο και την αξία της σουηδικής αγοράς αδρανών. Τα πιο πρόσφατα στοιχεία που παρείχε η Skanska αναφέρουν ότι το 1997 οι πωλήσεις ανήλθαν σε 62 629 000 τόνους που ισοδυναμούν με 366 εκατομμύρια Ecu περίπου. Τα στοιχεία αυτά είναι σε μεγάλο βαθμό σύμφωνα με αυτά που υπέβαλαν οι άλλες εταιρείες και, κατά συνέπεια, χρησιμοποιήθηκαν στις ακόλουθες εκτιμήσεις. Βάσει των στοιχείων της κοινοποίησης, από το 1995 έως το 1997 η συνολική αγορά αδρανών σημείωσε κάμψη κατά 1/3 περίπου, ενώ τα μερίδια αγοράς των μερών αυξήθηκαν ελαφρά κατά το ίδιο διάστημα.

(111) Βάσει των πιο πρόσφατων στοιχείων που υπέβαλαν τα μέρη, τα μερίδια αγοράς της Skanska και της Scancem σε εθνικό επίπεδο ανέρχονται αντίστοιχα σε [10–20 %]* και [< 10 %]*, ενώ το συνδυασμένο μερίδιό τους ανέρχεται σε [20–30 %]* περίπου ([37]). Ο δεύτερος μεγαλύτερος προμηθευτής αδρανών είναι η Ballast/NCC, που κατέχει ελαφρώς ασθενέστερη θέση στην αγορά σε σχέση με τη συνδυασμένη επιχείρηση, ενώ η Sverock και η Vagverket δεν διαθέτουν ούτε το μισό μερίδιο. Η υπόλοιπη αγορά αποτελείται από πολλούς μικρούς και τοπικούς προμηθευτές.

(112) Η συνδυασμένη θέση των μερών θα είναι, ωστόσο, πολύ ισχυρότερη σε ορισμένες περιοχές αν τα μερίδια αγοράς υπολογιστούν σε περιφερειακό ή τοπικό επίπεδο. Ένας ανταγωνιστής παρείχε ανάλυση της σουηδικής αγοράς σε πέντε περιφέρειες ανάλογου μεγέθους. Σύμφωνα με αυτόν τον ανταγωνιστή, τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς της Skanska και της Scancem θα ανέλθουν σε 35–40 % στην περιοχή της Στοκχόλμης και σε 30–35 % στη δυτική Σουηδία. Στις περιοχές αυτές ο συνδυασμένος φορέας θα είναι ηγέτης της αγοράς. Αν τα μερίδια αγοράς υπολογιστούν σε ακόμη πιο περιορισμένο τοπικά επίπεδο, τα στοιχεία που παρείχαν η Skanska και η Scancem φανερώνουν ότι το συνδυασμένο μερίδιό τους στην αγορά (υπολογισμένο ως προς την αξία) θα υπερβαίνει το 40 % στη Στοκχόλμη και το 25 % σε δύο κομητείες (Västra Götaland και Gävleborg).

(113) Τα στοιχεία που παρείχαν η Skanska και η Scancem φανερώνουν ότι τα μερίδιά τους στην αγορά σε εθνικό επίπεδο αυξήθηκαν ελαφρά κατά τα τελευταία τρία έτη παρά τη γενική κάμψη που σημειώθηκε στην αγορά αδρανών. Επι-

([36]) Πρέπει να σημειωθεί ότι σύμφωνα με απόφαση των σουηδικών αρχών ανταγωνισμού, Dnr 2. 292/97 — NCC/Siab, η NCC/Siab θα εκποιήσει τα συμφέροντά της σε αυτήν την επιχείρηση.

([37]) Προκειμένου να υπολογιστεί η πραγματική ανταγωνιστική δύναμη των μερών, τα στοιχεία αυτά περιλαμβάνουν το συνολικό κύκλο εργασιών της Sydsten AB τον κοινό έλεγχο της οποίας διατηρεί η Skanska. Η Skanska είχε αρχικά συμπεριλάβει μόνο το δικό της μερίδιο στην εν λόγω εταιρεία (δηλαδή 50 % δεδομένου ότι η Skanska διατηρεί το 50 % των μετοχών της εταιρείας). Ωστόσο, εφόσον πληρούται το κριτήριο του ελέγχου, πρέπει να συναχθεί ότι η Skanska έχει αποφασιστική επίδραση στη συνολική παραγωγή της εταιρείας.

πλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με τα στοιχεία που υπέβαλε η Skanska, οι μέσες τιμές πωλήσεων […]* ([38]). Πρέπει να σημειωθεί ότι τα μερίδια αγοράς της Skanska σημείωσαν ελαφρά πτώση κατά το 1997.

iii) *Συμπέρασμα*

(114) Παρά το γεγονός ότι το συνδυασμένο μερίδιο των Skanska/Scancem δεν θα υπερβαίνει το [20–30 %]* περίπου, η συνδυασμένη εταιρεία θα εξακολουθεί να ειναι ο γενικός ηγέτης της αγοράς σε εθνικό επίπεδο και να νέμεται σημαντικά μερίδια αγοράς σε ορισμένες τοπικές αγορές. Η Skanska έχει αναφέρει ότι μία συνδυασμένη εταιρεία Skanska/Scancem θα αντιμετωπίσει ουσιαστικό ανταγωνισμό από τοπικούς ανταγωνιστές, οι οποίοι, αν και δεν κατέχουν ουσιαστικό μερίδιο αγοράς στο σύνολό τους, είναι, ωστόσο, ικανοί να ανταγωνιστούν έντονα σε τοπικό επίπεδο. Παρότι η Επιτροπή αναγνωρίζει την ύπαρξη μεγάλου αριθμού τοπικών ανταγωνιστών, πρέπει να τονιστεί ότι η αγορά αδρανών διέρχεται περίοδο αλλαγής στις αναλογίες χαλικιού και θραυστού σκύρου που χρησιμοποιούνται, πράγμα που μπορεί να καταστήσει τις συνθήκες ανταγωνισμού δυσχερέστερες για τους μικρούς ανταγωνιστές.

(115) Όπως προαναφέρθηκε, η σουηδική κυβέρνηση θέσπισε νομοθεσία που επιβάλλει φορολογία με σκοπό να περιορίσει τη χρήση χαλικιού και, κατά συνέπεια, να ενθαρρύνει τη χρήση θραυστού σκύρου. Δεδομένου ότι το κόστος της επένδυσης είναι σημαντικά υψηλότερο για την παραγωγή θραυστού σκύρου σε σχέση με το χαλίκι ([39]), αυτό θα ευνοήσει τους μεγάλους και οικονομικά ισχυρούς προμηθευτές, όπως η Skanska/Scancem ([40]). Ωστόσο, δεδομένου ότι ορισμένοι μικροί προμηθευτές αδρανών διαθέτουν σήμερα σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα μονάδων θραυστού σκύρου, οι μεγάλες εταιρείες θα ευνοηθούν μόνο αν οι μικροί προμηθευτές πρέπει να επενδύσουν σε νέα παραγωγική ικανότητα θραυστού σκύρου.

(116) Στην απάντησή της, η Skanska αναφέρει ότι οι παραγωγοί αδρανών αντιμετωπίζουν ανταγωνισμό από αδρανή «on the line» (που λαμβάνονται ως αποτέλεσμα της ίδιας της κατασκευαστικής δραστηριότητας), τα οποία μπορούν είτε να χρησιμοποιηθούν επιτόπου από το συμβαλλόμενο για τους δικούς του κατασκευαστικούς σκοπούς ή πιο σπάνια να πωληθούν στην αγορά. Επίσης, η Skanska αναμένει ότι τα ανακυκλωμένα αδρανή θα αποτελέσουν σημαντικό ανταγωνιστικό εμπόδιο στο μέλλον. Ωστόσο, η Skanska δεν ήταν σε θέση να προσδιορίσει ποσοτικά την ενδεχόμενη σημασία αυτών των προϊόντων και, ως εκ τούτου, ο πιθανός τους αντίκτυπος δεν είναι σαφής. Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι κανείς από όσους απάντησαν στην έρευνα της Επιτροπής δεν απέδωσε σημασία στα προϊόντα αυτά.

(117) Οι περισσότεροι ενδιαφερόμενοι τρίτοι εκτίμησαν ότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της Skanska/Scancem θα είναι περίπου αυτό που προαναφέρθηκε και επιβεβαίωσαν επίσης ότι ο νέος φορέας θα θεωρηθεί ηγέτης της αγοράς. Η έρευνα της Επιτροπής δεν παρείχε, ωστόσο, αποδεικτικά στοιχεία ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης της Skanska/Scancem στη σουηδική αγορά αδρανών (ασχέτως αν αυτή υπολογίζεται σε εθνικό, περιφερειακό ή τοπικό επίπεδο). Εντούτοις, δεν πρέπει να λησμονείται ότι τα αδρανή μαζί με το τσιμέντο είναι οι βασικές πρώτες ύλες που χρησιμοποιούνται κατά την παραγωγή πολλών προϊόντων από σκυρόδεμα όπου τα μέρη θα αυξήσουν σημαντικά τη συνδυασμένη θέση τους στην αγορά. Κατά συνέπεια, οι δραστηριότητες των μερών στην αγορά αδρανών θα βοηθήσουν να φανεί η ενιαία τους δύναμη και ισχυρή θέση ως μία κάθετα ολοκληρωμένη εταιρεία παραγωγής, και θα στηρίξουν τα συμπεράσματα της παρούσας αξιολόγησης όσον αφορά τις κάθετες επιπτώσεις της κοινοποιηθείσας πράξης στις αγορές τσιμέντου και σκυροδέματος.

Β. ΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ

α) **Σκυρόδεμα — επισκόπηση**

(118) Ο πίνακας που ακολουθεί εμφανίζει τα σουηδικά μερίδια αγοράς της και της Scancem (1997, βάσει της αξίας) στον τομέα του σκυροδέματος.

	Skanska	Scancem	Σύνολο
Έτοιμο (σε εθνικό επίπεδο)	[20–30 %]*	[20–30 %]*	[40–50 %]*
Ξηρό σκυρόδεμα (συνολικά)	[< 10 %]*	[50–60 %]*	[50–60 %]*
Προκατασκευασμένο (συνολικά)	[20–30 %]*	[10–20 %]*	[40–50 %]*
Προκατασκευασμένο («προϊόντα για κατοικίες»)	[20–30 %]*	[20–30 %]*	[40–50 %]*
Προκατασκευασμένο («υπόγεια και επίγεια προϊόντα»)	[20–30 %]*	[< 10 %]*	[20–30 %]*

([38]) Η Scancem δεν ήταν σε θέση να παράσχει πληροφορίες σχετικά με τις τιμές για το διάστημα 1995–1996.

([39]) Βάσει των στοιχείων που υπέβαλε η Skanska, το κόστος εξοπλισμού κατάλληλης μονάδας θραυστού σκύρου ανέρχεται σε 1 εκατομμύριο Ecu, ενώ στην περίπτωση μονάδας εξόρυξης χαλικιού, το κόστος ανέρχεται σε 0,3 εκατομμύρια Ecu περίπου.

([40]) Υπόθεση Dnr. 292/97 — NCC/Siab της 22ας Ιουλίου 1997.

β) **Έτοιμο σκυρόδεμα**

i) *Διάρθρωση της προσφοράς*

(119) Σύμφωνα με τις στατιστικές της σουηδικής ένωσης έτοιμου σκυροδέματος («Svenska Fabriksbetongföreningen»), η βιομηχανία έτοιμου σκυροδέματος εμφανίζει από το 1989 αξιοσημείωτες συγκεντρωτικές τάσεις. Κατά το διάστημα αυτό, οι παραγωγοί έτοιμου σκυροδέματος στη Σουηδία μειώθηκαν από 87 σε 39, μείωση της τάξης του 55%. Ωστόσο, σύμφωνα με τις ίδιες στατιστικές, κατά το ίδιο διάστημα, ο αριθμός των μονάδων έτοιμου σκυροδέματος μειώθηκε μόνο κατά 6%.

(120) Μεταξύ των 39 παραγωγών έτοιμου σκυροδέματος που έχουν απομείνει, υπάρχουν μόνο πέντε εταιρείες που επιτυγχάνουν πωλήσεις άνω των 100 000 m^3 ετησίως (περίπου 5% του συνολικού όγκου). Οι περισσότεροι από τους εναπομείνοντες παραγωγούς εμφανίζουν πωλήσεις κάτω των 10 000 m^3 ετησίως (< 1% του συνολικού όγκου).

(121) Τόσο η Skanska όσο και η Scancem έχουν επενδύσει σε πολύ μεγάλη παραγωγική ικανότητα έτοιμου σκυροδέματος (από κοινού είναι σε θέση να παράγουν περίπου τρεις φορές το ποσό που πωλήθηκε στη Σουηδία το 1997). Κατά συνέπεια, και οι δύο εταιρείες ασκούν τις δραστηριότητές τους με χαμηλή αξιοποίηση της παραγωγικής τους ικανότητας. Παρότι τα αριθμητικά στοιχεία ποικίλουν, τόσο από άποψη χρόνου όσο και από άποψη γεωγραφικής εμβέλειας, το ποσοστό αξιοποίησης της παραγωγικής ικανότητας της Skanska είναι, σε γενικές γραμμές, […]* ή χαμηλότερο. Εξάλλου, η απαιτούμενη για εξισορρόπηση εσόδων-εξόδων, αξιοποίηση της παραγωγικής της ικανότητας ανέρχεται μόνο σε […]* περίπου. Τα αριθμητικά στοιχεία που υπέβαλε η Skanska φανερώνουν ότι όλες οι μονάδες παραγωγής της λειτουργούν στο επίπεδο του νεκρού σημείου ή άνω του επιπέδου αυτού. Η Scancem υπέβαλε ανάλογα στοιχεία σχετικά με την αξιοποίηση της παραγωγικής ικανότητας και τα επίπεδα εξισορρόπησης. Επίσης οι κυριότεροι ανταγωνιστές εμφανίζουν σημαντικό πλεόνασμα παραγωγικής ικανότητας, παρότι σε γενικές γραμμές χαμηλότερο από εκείνο της Skanska και της Scancem. Ωστόσο, σε αυτή την ομάδα εταιρειών, τουλάχιστον ορισμένες από τις μονάδες παραγωγής λειτουργούν σήμερα κάτω από το επίπεδο εξισορρόπησης.

(122) Η Skanska και η Scancem διατηρούν σε λειτουργία 39 και 20 μονάδες έτοιμου σκυροδέματος στη Σουηδία, αντίστοιχα. Και οι δύο έχουν ισχυρή γεωγραφική εμβέλεια όσον αφορά την κάλυψη της σουηδικής αγοράς. Σε τοπικό επίπεδο, η Skanska δραστηριοποιείται σε 13 από τις 21 κομητείες, οι οποίες αντιπροσωπεύουν μαζί το [70–80%]* των συνολικών πωλήσεων έτοιμου σκυροδέματος στη Σουηδία. Η Scancem δραστηριοποιείται σε επτά κομητείες. Ωστόσο, ενώ η Scancem είναι ιδιαίτερα ισχυρή στις περιοχές πέριξ των τριών μεγαλύτερων πόλεων της Σουηδίας (Στοκχόλμη, Gøteborg και Malmö), η ακτίνα δραστηριότητας της Scancem αντιπροσωπεύει το [50–60%]* των συνολικών πωλήσεων έτοιμου σκυροδέματος. Οι δραστηριότητες των δύο εταιρειών επικαλύπτονται σε όλες τις περιφέρειες.

(123) Οι άλλοι τρεις βασικοί παραγωγοί έτοιμου σκυροδέματος στη Σουηδία είναι η NCC, η Färdig Betong και η Swerock. Σε εθνικό επίπεδο, και οι τρεις εταιρείες εμφανίζουν σημαντικά χαμηλότερες πωλήσεις σε σχέση με τη Skanska και τη Scancem. Η NCC, η δεύτερη μεγαλύτερη κατασκευαστική εταιρεία της Σουηδίας, είναι μία κάθετα ολοκληρωμένη εταιρεία δομικών υλικών. Δεν έχει, ωστόσο, διαρθρωτικούς δεσμούς με κανέναν παραγωγό τσιμέντου. Η Färdig Betong είναι μια οικογενειακή εταιρεία, η μόνη δραστηριότητα της οποίας είναι η παραγωγή έτοιμου σκυροδέματος και αδρανών. Η Swerock είναι επίσης μία εταιρεία που ασχολείται αποκλειστικά με τα δομικά υλικά. Η μελλοντική διάρθρωση της ιδιοκτησίας στη Swerock είναι προς το παρόν άγνωστη, καθόσον δύο από τους προηγούμενους ιδιοκτήτες της δεσμεύτηκαν έναντι της σουηδικής υπηρεσίας ανταγωνισμού να εκχωρήσουν τα συμφέροντά τους στην εταιρεία ([41]).

(124) Από τις 39 μονάδες έτοιμου σκυροδέματος της Skanska, τις οκτώ διαχειρίζονται δύο κοινές επιχειρήσεις, η Sydsten AB (Skanska 50% και FLS Industries 50%) και η Strömstadsbetong (Skanska 33%, Scancem 33% και Färdig Betong 33%). Επιπλέον, η Skanska συνήψε μακροπρόθεσμη συμφωνία με τη Färdig Betong, βάσει της οποίας η τελευταία θα προμηθεύει τη Skanska με έτοιμο σκυρόδεμα σε περιοχές όπου η Skanska δεν έχει δική της παραγωγή. Η Scancem διαθέτει μία κοινή επιχείρηση παραγωγής και πώλησης έτοιμου σκυροδέματος με τη Swerock (Essbetong KB). Και οι υπόλοιποι βασικοί παραγωγοί έτοιμου σκυροδέματος εμπλέκονται σε διάφορες συμφωνίες κοινών επιχειρήσεων μεταξύ τους.

ii) *Μέγεθος αγοράς και μερίδια αγοράς*

(125) Η σουηδική ένωση έτοιμου σκυροδέματος καταρτίζει ετήσιες στατιστικές σχετικά με τον όγκο των πωλήσεων έτοιμου σκυροδέματος στη Σουηδία. Τα αριθμητικά αυτά στοιχεία φανερώνουν ότι η σουηδική αγορά υφίσταται από το 1989 σημαντική συρρίκνωση του μεγέθους της. Πράγματι, οι στατιστικές φανερώνουν ότι ο συνολικός όγκος έτοιμου σκυροδέματος σημείωσε πτώση άνω του 50% κατά το διάστημα αυτό, παρότι μεταξύ των ετών 1996–1997 σημειώθηκε αύξηση της τάξης του 10% περίπου. Βάσει της κοινοποίησης, η εξήγηση για το γεγονός αυτό είναι ότι η αγορά έτοιμου σκυροδέματος είναι ώριμη και ακολουθεί στενά την κατάσταση της αγοράς κατασκευών, η οποία σημείωσε ανάλογη κάμψη κατά το διάστημα αυτό.

(126) Οι ανωτέρω στατιστικές διατίθενται, ωστόσο, μόνο σε εθνικό επίπεδο και δεν εμφανίζουν την αξία της αγοράς. Ωστόσο, η Skanska, η Scancem και οι τρεις άλλοι μεγαλύτεροι προμηθευτές έτοιμου σκυροδέματος υπέβαλαν τις δικές τους εκτιμήσεις για το συνολικό όγκο και την αξία της σουηδικής αγοράς. Τα πιο πρόσφατα στοιχεία που παρέσχε η Skanska αναφέρουν ότι το 1997 ο συνολικός όγκος της αγοράς ανήλθε σε 1 827 000 m^3 και ότι η αξία του ήταν 150 εκατομμύρια Ecu περίπου. Τα στοιχεία αυτά είναι, σε γενικές γραμμές, σύμφωνα με εκείνα που υπέβαλαν οι άλλες εταιρείες και, κατά συνέπεια, χρησιμοποιήθηκαν για τους κατωτέρω υπολογισμούς ([42]).

([41]) Υπόθεση Dnr. 292/97 — NCC/Siab της 22ας Ιουλίου 1997.

([42]) Οι τοπικές εκτιμήσεις που υπέβαλαν οι πέντε εταιρείες εμφανίζουν μεγαλύτερο βαθμό ποικιλίας (λόγου χάρη η εκτίμηση της Skanska για τη Στοκχόλμη είναι άνω του […]* χαμηλότερη από εκείνη της Scancem (ως προς τον όγκο) και άνω του […]* χαμηλότερη ως προς την αξία). Ωστόσο, δεδομένου ότι η σχετική θέση μεταξύ των κυριότερων προμηθευτών έτοιμου σκυροδέματος παραμένει αμετάβλητη ανεξάρτητα με το ποια στοιχεία χρησιμοποιούνται, κατωτέρω χρησιμοποιήθηκαν τα στοιχεία που υπέβαλε η Skanska.

(127) Όπως προαναφέρθηκε, η Skanska και η Scancem διαθέτουν εθνικά μερίδια αγοράς περίπου [20–30 %]* και [20–30 %]* αντίστοιχα στον τομέα του έτοιμου σκυροδέματος ([43]). Συνεπώς, το συνδυασμένο μερίδιό τους στην αγορά [40–50 %]* είναι περίπου 50 % μεγαλύτερο από εκείνο του επόμενου ανταγωνιστή (Swerock), και αρκετές φορές μεγαλύτερο από εκείνο των επόμενων δύο ανταγωνιστών /NCC και Färdig Betong).

(128) Η συνδυασμένη θέση της Skanska και της Scancem θα είναι ακόμη ισχυρότερη αν τα μερίδια αγοράς υπολογιστούν σε περιφερειακό ή τοπικό επίπεδο. Ένας από τους ανταγωνιστές παρέσχε μία ανάλυση της σουηδικής αγοράς σε πέντε περιφέρειες ανάλογου μεγέθους. Σύμφωνα με τον εν λόγω ανταγωνιστή, τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς της Skanska και της Scancem θα ήταν κάτω του 20 % στην ανατολική Σουηδία, 25–30 % στη δυτική Σουηδία, 35–40 % στη νότια και τη βόρεια Σουηδία και > 50 % στην περιοχή της Στοκχόλμης. Σύμφωνα με τον εν λόγω ανταγωνιστή, η Skanska/Scancem θα ήταν, με μεγάλη διαφορά, ο μεγαλύτερος προμηθευτής έτοιμου σκυροδέματος σε όλες τις περιφέρειες εκτός της ανατολικής Σουηδίας (όπου θα κατείχε τη δεύτερη θέση).

(129) Σε περίπτωση που τα μερίδια αγοράς υπολογιστούν σε ακόμη πιο περιορισμένο από τοπική άποψη επίπεδο, τα αριθμητικά στοιχεία που παρείχαν η Skanska και η Scancem φανερώνουν ότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της οντότητας (υπολογισμένο ως προς την αξία) θα υπερέβαινε το 50 % σε πέντε κομητείες (Στοκχόλμη, Halland, Gävleborg, Skåne και Norrbotten). Επιπλέον, σε τέσσερις κομητείες, το μερίδιο αγοράς θα κυμαινόταν μεταξύ 40 και 50 % (Jönköping, Västra, Götaland, Uppland και Kopparberg). Τέλος, σε άλλες τρεις κομητείες, το μερίδιο αγοράς θα κυμαινόταν μεταξύ 20 και 40 %. Οι περιφέρειες όπου η συνδυασμένη εταιρεία, μετά τη συγκέντρωση, θα επιτύγχανε μερίδια αγοράς άνω του 50 % αντιστοιχούν στο 43 % περίπου της σουηδικής αγοράς. Η εταιρεία θα καταλάμβανε άνω του 40 % σε περιφέρειες που αντιπροσωπεύουν το 65 % της Σουηδίας.

(130) Δεδομένου ότι το έτοιμο σκυρόδεμα πωλείται κατά κανόνα σε κατασκευαστικές εταιρείες σε επίπεδο έργων, πρέπει να αναμένεται κάποια αστάθεια στα μερίδια αγοράς, ιδίως σε τοπικό επίπεδο. Ωστόσο, τα αριθμητικά στοιχεία που παρείχαν η Skanska και η Scancem φανερώνουν ότι τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς των δύο εταιρειών παρέμειναν σχετικά σταθερά για το διάστημα 1996–1997. Ως εκ τούτου, το 1996, τα αντίστοιχα μερίδια αγοράς των εταιρειών σε εθνικό επίπεδο ανέρχονται σε [20–30 %]* και [10–20 %]* αντίστοιχα ([44]). Ομοίως, σε τοπικό επίπεδο, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς (υπολογιζόμενο ως προς την αξία) υπερέβη το 50 % σε τέσσερις κομητείες (Στοκχόλμη, Gävleborg, Skåne και Norrbotten). Επιπλέον, σε πέντε κομητείες, τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς κυμαίνονταν μεταξύ 40 και 50 % (Jönköping, Halland, Västra Götaland, Uppland και Västernorrland). Τέλος, το 1997, τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς τους, σε άλλες τρεις κομητείες, κυμαίνονταν μεταξύ 20 και 40 %.

(131) Πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι βάσει των στοιχείων που υπέβαλε η Scancem, η μέση τιμή πωλήσεων (Ecu/m^3) […]* μεταξύ των ετών 1995 και 1997, και ότι η […]* πραγματοποιήθηκε […]* επί των συνολικών όγκων κατά το ίδιο διάστημα της τάξης του […]*. Ομοίως, το περιθώριο κέρδους της Scancem ([45]) […]* από […]* το 1995 σε […]* το 1997. Στην απάντησή της, η Skanska ανέφερε ότι αυτές οι […]* τιμών μπορεί να επηρεαστούν από τον πληθωρισμό, τις διακυμάνσεις προϊόντος ή/και το συνδυασμό πελατών, και ότι τα στοιχεία που αναφέρονται στα περιθώρια κέρδους δεν είναι αξιόπιστα, δεδομένου ότι βασίζονται σε πληροφορίες της ετήσιας έκθεσης της Scancem. Ωστόσο, η Skanska δεν παρέσχε κανένα τεκμήριο ότι τα συμπεράσματα που συνήχθησαν από τα στοιχεία που είχε παλαιότερα παράσχει δεν είναι ορθά, ούτε νέα αριθμητικά στοιχεία στα οποία να βασίζονται αυτοί οι υπολογισμοί. Κατά συνέπεια, η αναφορά της σε παράγοντες που θεωρητικά νοθεύουν τον ανταγωνισμό έχει ελάχιστη πρακτική σχέση με την αξιολόγηση της υπόθεσης.

iii) *Κάθετα αποτελέσματα*

(132) Οι σημαντικότερες δαπάνες για έναν παραγωγό έτοιμου σκυροδέματος είναι το τσιμέντο και τα αδρανή. Όπως προαναφέρθηκε, η Scancem κατέχει δεσπόζουσα θέση στη Σουηδία όσον αφορά το τσιμέντο. Βάσει των αριθμητικών στοιχείων που υπέβαλε η Skanska, το τσιμέντο καταλαμβάνει μεταξύ του [20–30 %]* των συνολικών δαπανών της για παραγωγή έτοιμου σκυροδέματος. Τα στοιχεία που υπέβαλε η Scancem φανερώνουν ότι το τσιμέντο αποτελεί μικρότερο ποσοστό του συνολικού παραγωγικού της κόστους για το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής της ([46]).

(133) Συγκριτικά, τα στοιχεία που υπέβαλαν οι βασικοί ανταγωνιστές φανερώνουν ότι το τσιμέντο καταλαμβάνει μεταξύ 35 % και 40 % του συνολικού τους κόστους.

(134) Παρότι δεν μπορεί να αποκλειστεί το γεγονός ότι η εν λόγω σύγκριση κόστους είναι δυνατό να επηρεάζεται από εξωτερικούς παράγοντες, όπως κεφαλαιουχικές δαπάνες κ.λπ., τα αναφερθέντα αριθμητικά στοιχεία πρέπει να εκτιμηθούν ως ισχυρή ένδειξη της σημασία που έχει η τιμή του τσιμέντου για την αποδοτικότητα και την ανταγωνιστικότητα ενός παραγωγού έτοιμου σκυροδέματος. Στο πλαίσιο αυτό, πρέπει να σημειωθεί ότι η πιθανότητα προμήθειας τσιμέντου από εισαγωγείς (λ.χ. Embra) δεν φαίνεται να έχει βελτιώσει την κατάσταση των ανταγωνιστών της Skanska όσον αφορά το κόστος στον τομέα του έτοιμου σκυροδέματος. Ως εκ τούτου, δεδομένης της δεσπόζουσας θέσης της Scancem στην αγορά τσιμέντου, συνάγεται ότι υπάρχει σημαντικό πεδίο για τη Skanska/Sancem να αυξήσει το κόστος των ανταγωνιστών της στην αγορά έτοιμου σκυροδέματος.

([43]) Προκειμένου να υπολογιστεί η πραγματική ανταγωνιστική δύναμη των μερών, τα στοιχεία αυτά περιλαμβάνουν το συνολικό κύκλο εργασιών της Sydsten AB και της Strömstadsbetong AB, στις οποίες η Skanska έχει κοινό έλεγχο, καθώς και της Essbetong KB, οποία ελέγχεται από κοινού από τη Scancem. Η Skanska είχε αρχικά περιλάβει μόνο τη συμμετοχή των μερών στις εταιρείες αυτές (λ.χ. 50 % του κύκλου εργασιών της Sydsten, επειδή η Skanska διατηρεί το 50 % των μετοχών της εταιρείας αυτής). Ωστόσο, εφόσον πληρούται το κριτήριο του ελέγχου, πρέπει να συναχθεί ότι τα μέρη ασκούν αποφασιστική επίδραση στην συνολική παραγωγή των εταιρειών αυτών.

([44]) Η Skanska δεν ήταν σε θέση να παράσχει συγκρίσιμα στοιχεία για το 1995.

([45]) Υπολογιζόμενο ως αποτέλεσμα μετά τις οικονομικές δαπάνες/κύκλο εργασιών.

([46]) Ούτε η Skanska ούτε η Scancem, εξήγησαν τους λόγους των αναφερόμενων τοπικών διαφορών.

(135) Με την ιδιότητα της μεγαλύτερης κατασκευαστικής εταιρείας της Σουηδίας, η Skanska συγκαταλέγεται επίσης μεταξύ των σημαντικότερων πελατών των ανταγωνιστών της στην αγορά έτοιμου σκυροδέματος. Το 1997, η Skanska προμηθεύτηκε προϊόντα από την NCC συνολικής αξίας άνω του [50–60 %]* του κύκλου εργασιών της εταιρείας αυτής στην αγορά έτοιμου σκυροδέματος. Ομοίως, οι συνολικές αγορές της Skanska από τη Färdig Betong και τη Swerock αντιστοιχούσαν [10–20 %]* του κύκλου εργασιών των εταιρειών αυτών στο έτοιμο σκυρόδεμα. Παρότι τα ποσοστά για τις εταιρείες Färdig Betong και Swerock, είναι χαμηλότερα, δεν πρέπει να λησμονείται ότι οι εν λόγω εταιρείες είναι σχετικά μικρές και αναπτύσσουν δραστηριότητες μόνο στον τομέα της παραγωγής δομικών υλικών.

iv) *Αμφισβήτηση*

Υφιστάμενος ανταγωνισμός

(136) Με την πραγματοποίηση της συγκέντρωσης, οι βασικοί ανταγωνιστές της Skanska και της Scancem έχουν σημαντικά μικρότερα μερίδια αγοράς από το συνδυασμένο φορέα, ανεξαρτήτως αν υπολογιστούν σε εθνικό, περιφερειακό ή τοπικό επίπεδο. Εντούτοις, στην απάντησή της, η Skanska εξέφρασε την άποψη ότι η Färdigbetong, η NCC και η Swerock θα μπορούσαν να αποτελέσουν τροχοπέδη στη συμπεριφορά της στην αγορά μετά τη συγκέντρωση και ότι οι δεσμοί της με τις δύο πρώτες εταιρείες έχουν περιορισμένη οικονομική σημασία.

(137) Ωστόσο, η κάθετη ολοκλήρωση που προκύπτει από την πράξη σημαίνει ότι η Skanska, ως ηγέτης της αγοράς, θα είναι ο κύριος προμηθευτής των παραγωγών έτοιμου σκυροδέματος για τη βασική τους πρώτη ύλη, το τσιμέντο, και πολύ σημαντικός πελάτης τους. Ως εκ τούτου, η Skanska θα είναι σε θέση να επηρεάζει τόσο το επίπεδο κόστους των ανταγωνιστών αυτών, αυξάνοντας τις τιμές του τσιμέντου και να επηρεάζει επίσης τα επίπεδα των πωλήσεών τους μειώνοντας ή απειλώντας να μειώσει τις προμήθειές της από αυτούς. Αυτό αποτελεί ένδειξη ότι μετά τη συγκέντρωση η Skanska θα μπορεί να επηρεάζει τη συμπεριφορά των ανταγωνιστών της στην αγορά στο βαθμό που η ίδια θα μπορεί σε μεγάλο βαθμό να δρα ανεξάρτητα από αυτούς. Το γεγονός ότι ορισμένες από τις παραγωγικές μονάδες των μεγαλύτερων ανταγωνιστών της δεν μπορούν να επιτύχουν εξισορρόπηση υπό τις παρούσες συνθήκες της αγοράς ενισχύει περαιτέρω την άποψη ότι εν λόγω ανταγωνιστές θα είναι ευάλωτοι σε τυχόν προσπάθειες της Skanska να χρησιμοποιήσει εναντίον τους τη δύναμή της στην αγορά.

(138) Η Επιτροπή δεν μπορεί να δεχθεί την άποψη της Skanska ότι οι διαρθρωτικοί δεσμοί μεταξύ της Skanska και της Färdig Betong (Strömstadsbetong, μία κοινή επιχείρηση παραγωγής και πωλήσεων, και η μακροπρόθεσμη συμφωνία παράδοσης) έχουν περιορισμένη οικονομική σημασία σε σύγκριση με τη συνολική αξία της σουηδικής αγοράς. Η Skanska συνέκρινε την αξία των αντίστοιχων δεσμών με την αξία της συνολικής αγοράς. Ωστόσο, δεν ανέφερε γιατί η εν λόγω σύγκριση θα παρείχε οποιαδήποτε αξιοσημείωτη πληροφορία κατά τον υπολογισμό της ανταγωνιστικής θέσης της Färdig Betong. Η Επιτροπή εκτιμά ότι οι επιπτώσεις των υφιστάμενων δεσμών πρέπει να εκτιμηθούν στο επίπεδο της σημασίας που εμφανίζουν για τις εμπλεκόμενες εταιρείες. Στο πλαίσιο αυτό, συνάγεται ότι η οικονομική τους σημασία για τη Färdig Betong είναι μεγάλη, δεδομένου ότι οι δεσμοί της με τη Skanska αφορούν περίπου […]* της συνολικής παραγωγής της σε έτοιμο σκυρόδεμα. Σε μία αγορά όπου τα περιθώρια είναι σχετικά χαμηλά, η Färdig Betong καλείται να συνειδητοποιήσει ότι οποιαδήποτε ενέργεια απειλεί τη συνέχιση των δεσμών της με τη Skanska θα απειλήσει επίσης και την αποδοτικότητα της εταιρείας. Το ίδιο ισχύει και για τη Swerock, η οποία διατηρεί κοινή επιχείρηση παραγωγής και πωλήσεων με τη Scancem, η οποία αντιστοιχεί στο […]* περίπου της συνολικής παραγωγής έτοιμου σκυροδέματος της Swerock.

(139) Εν κατακλείδι, είναι ανύπαρκτη σχεδόν η πιθανότητα, η Färdig Betong, η NCC ή η Swerock να μπορέσουν να συγκρατήσουν αποτελεσματικά τη Skanska σε περίπτωση που επιχειρούσε, λόγου χάρη, να αυξήσει τις τιμές του έτοιμου σκυροδέματος άνω των ανταγωνιστικών ορίων. Αντιθέτως, λόγω της θέσης στην οποία βρίσκονται, φαίνεται πολύ πιθανότερο ότι θα την ακουλοθούσαν σε μία τέτοια τακτική.

Δυνητικός ανταγωνισμός

(140) Η Skanska ανέφερε ότι τα εμπόδια εισόδου όσον αφορά την παραγωγή έτοιμου σκυροδέματος είναι χαμηλά, δεδομένου ότι είναι σχετικά χαμηλές οι επενδύσεις που απαιτούνται για το ξεκίνημα της παραγωγής σε βιώσιμη κλίμακα. Ακόμη και αν αυτό γινόταν δεκτό, ας σημειωθεί ωστόσο, ότι υπάρχει ήδη σημαντικό πλεόνασμα παραγωγικής ικανότητας στη σουηδική αγορά και ότι δεν προβλέπεται σημαντική ανάπτυξη της αγοράς στο εγγύς μέλλον. Για να εδραιώσει τη θέση του ένας νέος ανταγωνιστής πρέπει επομένως να πάρει σημαντικό μέρος των πωλήσεων από τους ήδη υφιστάμενους ανταγωνιστές. Ένας νέος ανταγωνιστής πρέπει επίσης να λάβει υπόψη ότι η Skanska, λόγω του ελέγχου που ασκεί στη βασική πρώτη ύλη, το τσιμέντο, μπορεί άριστα να επηρεάσει τις δυνατότητές του να έχει επαρκή απόδοση από την επένδυση. Επιπλέον, λόγω της ήδη υπάρχουσας πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας, και λόγω του ότι, μία μονάδα έτοιμου σκυροδέματος δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί εύκολα για την παραγωγή άλλων προϊόντων, οποιαδήποτε επένδυση σε νέα παραγωγική ικανότητα αποτελεί σε μεγάλο βαθμό εφάπαξ έξοδο.

(141) Η άποψη της Skanska ότι η είσοδος είναι πιθανή, έρχεται σε σύγκρουση με τα γεγονότα. Όπως προαναφέρθηκε, από το 1989 παρατηρήθηκε μαζική έξοδος από την αγορά, πράγμα που αντικατοπτρίζεται στη μείωση του αριθμού των εταιρειών που αναπτύσσουν δραστηριότητες στην αγορά έτοιμου σκυροδέματος σε ποσοστό άνω του 50 %. Τα μέρη δεν προβάλλουν επιχειρήματα που να εξηγούν γιατί θα ήταν πιθανή μία νέα είσοδος σε μία αγορά στην οποία, για μεγάλο χρονικό διάστημα, παρατηρήθηκε η τάση αποχώρησης μεγάλου αριθμού μικρών, κατά κύριο λόγο, παραγωγών.

(142) Τέλος, η Skanska δεν ανέφερε τα στοιχεία καμίας συγκεκριμένης εταιρείας που θεωρεί ότι μπορεί να εισέλθει στην

αγορά. Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι η Scancem, στις γειτονικές γεωγραφικές περιφέρειες, έχει μερίδιο αγοράς [50–60 %]* στη Φινλανδία και περίπου [20–30 %]* στη Νορβηγία (σε περιφερειακό επίπεδο ανέφερε ότι το μερίδιο αγοράς της κυμαίνεται μεταξύ [40–60 %]* σε επτά από τις δέκα περιφέρειες της Νορβηγίας, και σε τρεις από τις έξι περιφέρειες της Φινλανδίας) ([47]). Εν κατακλείδι, δεν υπάρχουν αρκετά αποδεικτικά στοιχεία που να οδηγούν στο συμπέρασμα ότι υπάρχει πιθανότητα εισόδου στο εγγύς μέλλον σε επίπεδο που θα μπορούσε να ανατρέψει τη δύναμη της Skanska στην αγορά μετά την κοινοποιηθείσα πράξη.

Έλλειψη αγοραστικής δύναμης

(143) Η Skanska διαθέτει συνολικά μεταξύ 8 000 και 10 000 πελατών έτοιμου σκυροδέματος στη Σουηδία. Ο αντίστοιχος αριθμός για τη Scancem υπολογίζεται περίπου στο ήμισυ. Σαφώς, η πλειονότητα των πελατών αυτών αγοράζουν πολύ μικρές ποσότητες και έχουν μικρή ή τουλάχιστον ανύπαρκτη αγοραστική δύναμη.

(144) Σε τοπικό επίπεδο, η Skanska είναι στις περισσότερες περιπτώσεις ο μεγαλύτερος πελάτης της Scancem. Υπάρχουν ορισμένα τοπικά παραδείγματα όπου ένα τρίτο μέρος αγοράζει άνω του 10 % της τοπικής παραγωγής της Scancem ή της Skanska (η NCC και η Peab, η τρίτη μεγαλύτερη κατασκευαστική εταιρεία της Σουηδίας). Ωστόσο, δεδομένου ότι τόσο η NCC όσο και η Peab (μέσω του κατά 50 % ελέγχου που ασκεί στη Swerock) αναπτύσσουν δραστηριότητες στην παραγωγή έτοιμου σκυροδέματος, συνάγεται ότι στις τοπικές περιφέρειες όπου προμηθεύονται από τη Skanska ή τη Scancem, έχουν περιορισμένη δυνατότητα να αλλάξουν προμηθευτή. Στο πλαίσιο αυτό, πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι η Skanska, ως ένας από τους μεγαλύτερους πελάτες της NCC και της Peab/Swerock θα είναι σε θέση να ανταποδώσει αποτελεσματικά το πλήγμα αν μετά τη συγκέντρωση κάποια από τις δύο αυτές εταιρείες μειώσει ή απειλήσει να μειώσει σημαντικά τις προμήθειές της σε έτοιμο σκυρόδεμα από τη Skanska.

(145) Τέλος, η Skanska υποστήριξε ότι η NCC και η Peab θα έχουν τη δυνατότητα να κατασκευάσουν στα εργοτάξιά τους μονάδες που θα ασχολούνται αποκλειστικά με το έτοιμο σκυρόδεμα. Ωστόσο, είναι ελάχιστα τα παραδείγματα όπου η Skanska ή κάποια άλλη κατασκευαστική εταιρεία κατασκεύασε μία τέτοια μονάδα αποκλειστικής χρήσης κατά τα τρία τελευταία έτη. Αυτό φαίνεται να είναι εφικτή εναλλακτική λύση μόνο σε σχέση με πολύ μεγαλύτερα σχέδια κατασκευών, όπως λόγου χάρη η γέφυρα Öresund που απαιτεί πολύ μεγάλες ποσότητες έτοιμου σκυροδέματος. Είναι επομένως απίθανο τέτοιες μονάδες αποκλειστικής χρήσης να έχουν οποιαδήποτε συνάφεια με τα περισσότερα σχέδια τα οποία δεν χρησιμοποιούν τόσο μεγάλες ποσότητες και να περιορίσουν το δυνητικό αντίκτυπο επί των συνολικών πωλήσεων έτοιμου σκυροδέματος.

(146) Ως εκ τούτου, πρέπει να συναχθεί ότι οι πελάτες έτοιμου σκυροδέματος δεν έχουν την αγοραστική δύναμη που θα μπορούσε μετά τη συγκέντρωση να άρει τη δύναμη της Skanska στην αγορά.

v) *Συμπέρασμα*

(147) Βάσει των ανωτέρω εκτιμήσεων, η Επιτροπή συνήγαγε το συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στη σουηδική αγορά έτοιμου σκυροδέματος (σε εθνικό, περιφερειακό ή τοπικό επίπεδο). Αυτό προκύπτει εν μέρει από τις οριζόντιες αλληλεπικαλύψεις μεταξύ της Skanska και της Scancem, και από το γεγονός ότι το συνδυασμένο μερίδιό τους στην αγορά θα είναι σημαντικά υψηλότερο από το μερίδιο όλων των ανταγωνιστών τους. Επίσης, απορρέει εν μέρει από τις κάθετες επιπτώσεις επί του ανταγωνισμού, πράγμα που σημαίνει ότι οι ανταγωνιζόμενοι παραγωγοί έτοιμου σκυροδέματος θα εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τη Skanska/Scancem για τις προμήθειές τους στη βασική πρώτη ύλη, δηλαδή το τσιμέντο, καθώς και για τις πωλήσεις έτοιμου σκυροδέματος προς τη Skanska με την ιδιότητά της τής μεγαλύτερης κατασκευαστικής εταιρείας της Σουηδίας. Τέλος, δεν υπάρχει πιθανότητα ότι ο δυνητικός ανταγωνισμός θα παίξει κάποιο σημαντικό ρόλο στο εγγύς μέλλον, ή ότι οι πελάτες της συνδυασμένης εταιρείας θα είναι σε θέση να άρουν αποτελεσματικά την ικανότητά της να δρα ανεξάρτητα στην αγορά.

γ) **Ξηρό σκυρόδεμα**

i) *Διάρθρωση προσφοράς*

(148) Η προσφορά στην σουηδική αγορά ξηρού σκυροδέματος είναι συγκεντρωμένη, με τέσσερις εταιρείες να κατέχουν περισσότερο από το 90 % της αγοράς [Skanska, Scancem, Finja Betong και STO Scandinavia «STO». Η Finja Betong είναι σχετικά μικρή εταιρεία, κύρια δραστηριότητα της οποίας είναι η παραγωγή προϊόντων ξηρού σκυροδέματος και η STO είναι θυγατρική της γερμανικής STO AG. Η Scancem είναι ο παραγωγός που έχει τον μεγαλύτερο αριθμό μονάδων παραγωγής (12) ενώ η Skanska λειτουργεί δύο μονάδες παραγωγής. Η Finja λειτουργεί μία μονάδα παραγωγής και η παραγωγή της […]* πραγματοποιείται εν μέρει από τη Skanska σε βάση ανάθεσης, ενώ το υπόλοιπο μέρος εισάγεται από τη Γερμανία.

(149) Η Skanska ανέφερε ότι η συνολική της παραγωγική ικανότητα ξηρού σκυροδέματος είναι σχεδόν ίση με το σύνολο των πωλήσεων στη Σουηδία, ενώ η χρήση της παραγωγικής ικανότητας είναι περίπου […]*. Η παραγωγική ικανότητα της Scancem είναι μεγαλύτερη από της Skanska και το ποσοστό χρήσης της διαφέρει σημαντικά στα διάφορα εργοστάσια, αλλά είναι συνήθως υψηλότερο από της Skanska.

(150) Όπως προαναφέρθηκε, η Skanska έχει συμφωνία υπεργολαβίας με τη […]*, σύμφωνα με την οποία η Skanska παράγει ξηρό σκυρόδεμα για λογαριασμό της […]* το οποίο πωλείται στη Σουηδία. Η παραγωγή πραγματοποιείται σύμφωνα με τη μέθοδο της […]*. Η συμφωνία συνήφθη το 1993, όταν η εταιρεία εισήλθε στη σουηδική αγορά. Η Skanska έχει επίσης συμφωνία υπεργολαβίας με έναν από τους μι-

([47]) Σε έναν ισχυρισμό που ακολούθησε την ανακοίνωση των αιτιάσεων βάσει του άρθρου 18, η Skanska ανέφερε ότι η φινλανδική θυγατρική της, η Tekra OY, αναπτύσσει δραστηριότητες στην αγορά έτοιμου σκυροδέματος. Πέρα από το γεγονός ότι η εν λόγω αναφορά μειώνει ακόμη περισσότερο την πιθανότητα εισόδου φινλανδικών εταιρειών στη σουηδική αγορά, δείχνει ακόμη ότι, αντίθετα με ό,τι αποκαλύπτεται στην κοινοποίηση, η κοινοποιηθείσα πράξη ενδέχεται να έχει αξιοσημείωτο οριζόντιο αντίκτυπο στη Φινλανδία.

κρότερους σουηδούς προμηθευτές ξηρού σκυροδέματος, […]*. Βάσει της συμφωνίας αυτής, παρέχεται συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή στην Allmix όπου μπορεί να πωλεί τα προϊόντα τα οποία παράγει η Skanska.

(151) Επιπλέον, στην απάντησή της, η Skanska ανέφερε ότι παράγει επίσης ξηρό σκυρόδεμα σε υπεργολαβική βάση για τρεις άλλους μικρότερους ανταγωνιστές […]*, αλλά δεν έδωσε περισσότερες λεπτομέρειες σχετικά με τις πρόσθετες αυτές συμβατικές ρυθμίσεις. Επίσης, και η Scancem πραγματοποιεί υπεργολαβίες για δύο μικρότερους σουηδούς προμηθευτές. Στην απάντησή της, η Skanska υποστήριξε ότι θα πρέπει να υπολογιστούν μόνον οι πωλήσεις υπό την επωνυμία της για τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς. Κάτι τέτοιο δεν μπορεί να γίνει δεκτό. Πρώτο, τα μέρη δεν δικαιολόγησαν γιατί, ελλείψει συμφωνιών υπεργολαβίας, δεν θα προμήθευαν τις ίδιες ποσότητες υπό την επωνυμία τους. Δεύτερον, δεν υπέβαλαν δικαιολογητικά στοιχεία που να δείχνουν ότι οι υπεργολαβικοί εταίροι τους θα μπορούσαν να προμηθεύουν τις ποσότητες αυτές χωρίς να προσφεύγουν στις παραγωγικές εγκαταστάσεις των μερών. Έτσι, θα πρέπει να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι τα μέρη παράγουν τις ποσότητες αυτές γιατί διαθέτουν καταλληλότερες εγκαταστάσεις για τη σχετική δραστηριότητα.

ii) *Μέγεθος και μερίδια της αγοράς*

(152) Σύμφωνα με τη Skanska, δεν υπάρχουν διαθέσιμες στατιστικές για τη συνολική προσφορά ξηρού σκυροδέματος στη Σουηδία. Ωστόσο, η Skanska υπολόγισε ότι η αγορά το 1997 είχε συνολική αξία περίπου εκατομμύρια Ecu, και όγκο 85 000 τόνους. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαιώνει γενικά αυτές τις εκτιμήσεις.

(153) Η Scancem είναι σαφώς ο μεγαλύτερος προμηθευτής ξηρού σκυροδέματος. Σε αξία, το μερίδιο αγοράς της ήταν [50–60 %]* το 1997 και σε όγκο, το μερίδιο αγοράς της ήταν ακόμα υψηλότερο ([60–70 %]*). Το μερίδιο αγοράς της Skanska ήταν [< 10 %]* ([48]), σε αξία, και]10–20 %]* σε όγκο. Έτσι, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς θα είναι [50–60 %]* σε αξία και [70–80 %]* σε όγκο.

(154) Μολονότι τα μέρη δεν παρείχαν εξηγήσεις για τη διαφορά μεταξύ των μεριδίων αγοράς σε αξία και όγκο, φαίνεται ότι κάτι τέτοιο μπορεί να εξηγηθεί από το γεγονός ότι το προϊόν της […]* είναι ξηρό σκυρόδεμα που έχει σημαντικά υψηλότερο δείκτη αξίας/βάρους από τα προϊόντα των μερών. Συνεπώς, το προϊόν της […]* είναι πολύ δαπανηρότερο από αυτό των μερών. Σε αξία, το μερίδιο αγοράς της […]* στη Σουηδία είναι μόνο το ένα πέμπτο περίπου του συνδυασμένου μεριδίου αγοράς των μερών. Ο άλλος κύριος ανταγωνιστής, η Finja Betong, έχει μερίδιο αγοράς που αντιπροσωπεύει το ένα τρίτο περίπου των μερών.

(155) Τα στοιχεία που υπέβαλε η Skanska δείχνουν ότι τα μερίδια αγοράς της Scancem και της Skanska παρέμειναν σχετικά σταθερά μεταξύ του 1995 και του 1997. Έτσι, τα αντίστοιχα μερίδια αγοράς των επιχειρήσεων, σε αξία, ήταν το 1996 [50–60 %]* και [< 10 %]*. Τα αντίστοιχα στοιχεία για το 1995 ήταν [50–60 %]* και [< 10 %]*.

(156) Σύμφωνα με τα στοιχεία που υποβλήθηκαν στην κοινοποίηση, η Skanska και η Scancem αύξησαν τις μέσες τιμές πώλησής τους (Ecu/τόνο) κατά […]* και […]* αντίστοιχα μεταξύ του 1995 και του 1997. Είναι πιθανό ότι η υψηλότερη αύξηση της Skanska οφείλεται στην παραγωγή των περισσότερο δαπανηρών προϊόντων της STO. Η Skanska αμφισβήτησε τα στοιχεία αυτά, και υποστήριξε ότι οι τιμές των μερών έχουν μειωθεί από το 1995. Ως προς το σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι οι αναφερόμενες αυξήσεις τιμών εξάγονται από τα στοιχεία για την αξία και τις ποσότητες που αναφέρονται στην κοινοποίηση, και κανένα μέρος δεν τεκμηρίωσε ότι τα εν λόγω στοιχεία δεν ήταν σωστά (με την εξαίρεση μικρών προσαρμογών που αναφέρθηκαν από τη Skanska για τα στοιχεία που αφορούν το μερίδιο αγοράς της σε αξία για το 1997). Συνεπώς, η δήλωση της Skanska ότι οι τιμές μειώθηκαν δεν συνοδεύεται από αποδεικτικά στοιχεία.

iii) *Κάθετες επιπτώσεις*

(157) Σύμφωνα με τη Skanska, το κόστος του τσιμέντου αποτελεί το […]* περίπου του μεταβλητού κόστους στην παραγωγή ξηρού σκυροδέματος, και το […]* του συνόλου του κόστους. Η Scancem υπέβαλε παρόμοια στοιχεία.

(158) Έτσι, το τσιμέντο αντιπροσωπεύει ένα σημαντικό μέρος του κόστους παραγωγής ξηρού σκυροδέματος. Συνεπώς η Skanska, μέσω της κοινοποιηθείσας πράξης, θα είχε την ευκαιρία να επηρεάσει την κερδοφορία και την ανταγωνιστικότητα άλλων παραγωγών προϊόντων ξηρού σκυροδέματος, αυξάνοντας το κόστος τους για το ακατέργαστο αυτό υλικό. Ήδη, πριν από την πράξη η Skanska είχε σημαντική επιρροή στην παραγωγή των ποσοτήτων και το κόστος της STO μέσω της υπάρχουσας συμφωνίας υπεργολαβίας. Το ίδιο ισχύει και για τους μικρότερους προμηθευτές, για τους οποίους παράγει ξηρό σκυρόδεμα η Skanska. Ο έλεγχος της Scancem θα έδινε στη Skanska τη δυνατότητα να επηρεάσει αυτές τις εταιρείες, ακόμη και αν μπορούσαν να ολοκληρώσουν τις υπάρχουσες συμφωνίες εργολαβίας τους με τη Skanska. Για όλους τους εταίρους στις υπεργολαβίες, η συγκέντρωση θα σήμαινε επίσης ότι θα υπήρχε ένας δυνητικά λιγότερος παραγωγός για το προϊόν τους.

(159) Η προαναφερθείσα δυνατότητα αύξησης του κόστους των ανταγωνιστών της ισχύει επίσης και για τη Finja Betong. Επιπλέον, η Skanska με την ιδιότητα της μεγαλύτερης σουηδικής κατασκευαστικής εταιρείας αποτελεί σημαντικό πελάτη της Finja Betong. Το 1997 οι συνολικές αγορές της Skanska από την επιχείρηση υπολογίζεται ότι αντιπροσώπευαν το [30–40 %]* του κύκλου εργασιών της Finja Betong το 1997 στην αγορά ξηρού σκυροδέματος.

([48]) Στην απάντησή της, η Skanska ανέφερε ότι τα στοιχεία για τις πωλήσεις του 1997 (σε αξία) ήταν κατά [10-20 %]* περίπου χαμηλότερα από ότι είχε αναφέρει προηγουμένως, αλλά χωρίς να το αποδείξει. Ωστόσο, δεδομένου ότι τα αναθεωρημένα στοιχεία σημαίνουν απλώς ότι το μερίδιο αγοράς της Skanska [μηδαμινή μεταβολή]*, το γεγονός αυτό δεν επηρεάζει αισθητά την αξιολόγηση.

iv) *Αμφισβήτηση*

Σημερινός ανταγωνισμός

(160) Μετά τη συγκέντρωση, όλοι οι άλλοι προμηθευτές ξηρού σκυροδέματος θα είχαν σημαντικά μικρότερα μερίδια αγοράς από τη νέα συνδυασμένη οντότητα. Επιπλέον, η κάθετη ενσωμάτωση που θα ήταν αποτέλεσμα της πράξης θα σήμαινε ότι η Skanska, ως ηγέτης της αγοράς, θα ήταν τόσο ο κυρίαρχος προμηθευτής του κύριου ακατέργαστου υλικού, του τσιμέντου, και πολύ σημαντικός πελάτης, και σε ορισμένες περιπτώσεις υπεργολάβος για σημαντικά μερίδια της παραγωγής τους. Η Skanska θα ήταν έτσι σε θέση τόσο να επηρεάσει το επίπεδο κόστους των ανταγωνιστών, π.χ. αυξάνοντας τις τιμές του τσιμέντου, όσο και να επηρεάσει τα επίπεδα των πωλήσεών τους μειώνοντας τις αγορές από αυτούς. Δεδομένου του μικρότερου μεγέθους όλων των ανταγωνιστών θα πρέπει να θεωρηθεί ότι θα ήταν ευάλωτοι σε οποιαδήποτε προσπάθεια της Skanska να χρησιμοποιήσει τη δύναμή της στην αγορά εναντίον τους. Ο διαρθρωτικός δεσμός μεταξύ της Skanska και της Scancem και ορισμένων από τους ανταγωνιστές μέσω διαφόρων συμφωνιών υπεργολαβίας περιορίζει περαιτέρω το ενδεχόμενο του ανταγωνισμού. Συνεπώς, είναι μάλλον απίθανο οποιοσδήποτε ανταγωνιστής να είναι σε θέση να εμποδίσει τη Skanska αν προσπαθούσε, για παράδειγμα, να αυξήσει τις τιμές του ξηρού σκυροδέματος πάνω από το επίπεδο του ανταγωνισμού. Αντίθετα, δεδομένης της θέσης τους φαίνεται περισσότερο πιθανό να έτειναν να ακολουθήσουν τέτοιες προσπάθειες.

Δυνητικός ανταγωνισμός

(161) Η Skanska υποστήριξε ότι τα εμπόδια για την είσοδο στην παραγωγή ξηρού σκυροδέματος είναι χαμηλά, δεδομένου ότι οι απαραίτητες επενδύσεις για την έναρξη παραγωγής σε βιώσιμη κλίμακα είναι σχετικά χαμηλές. Ακόμη και αν κάτι τέτοιο γίνει δεκτό θα πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι υπάρχει ήδη σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στη σουηδική αγορά, τουλάχιστον για τη Skanska και τη Scancem. Η Skanska δεν υπέβαλε καμία μελέτη που να αναφέρει ότι η αγορά αναμένεται να αναπτυχθεί σημαντικά στο εγγύς μέλλον. Ένας νεοεισερχόμενος θα έπρεπε συνεπώς να κερδίσει πωλήσεις από τις υπάρχουσες επιχειρήσεις. Το ιδιαίτερα υψηλό και σταθερό μερίδιο αγοράς των μερών θα αποτελούσε στην περίπτωση αυτή μείζον εμπόδιο για την είσοδο νέων επιχειρήσεων. Ένας νεοεισερχόμενος θα έπρεπε να θεωρήσει ότι η Skanska, λόγω του ελέγχου της στο κύριο ακατέργαστο υλικό, το τσιμέντο, θα ήταν σε εξαιρετική θέση για να επηρεάσει τις δυνατότητές του να πραγματοποιήσει επαρκή κέρδη από την επένδυση. Τέλος, οι Skanska/Scancem έχουν σημαντικά μερίδια αγοράς και για συγγενικά προϊόντα (έτοιμο σκυρόδεμα, κονίαμα, γύψος και προϊόντα επιπέδωσης πατωμάτων) καθώς και σε γειτονικές γεωγραφικές αγορές (Νορβηγία και Φινλανδία), που περιορίζουν το ενδεχόμενο εισόδου από εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε οποιαδήποτε από τις γειτονικές αυτές αγορές. Συνεπώς, δεν υπάρχουν επαρκείς αποδείξεις ώστε να συμπεράνουμε ότι είναι πιθανό να πραγματοποιηθεί είσοδος στο εγγύς μέλλον σε κλίμακα που θα επαρκούσε για να ανατραπεί η δύναμη στην αγορά που θα αποκτήσει η Skanska μετά την κοινοποιηθείσα πράξη.

Έλλειψη αγοραστικής δύναμης

(162) Συνολικά, η Skanska έχει 100 πελάτες ξηρού σκυροδέματος στη Σουηδία. Η Scancem έχει περίπου 800 πελάτες, και ανέφερε ότι δεν υπάρχει μεμονωμένος μελάτης που να αγοράζει περισσότερο από το […]* των ετήσιων πωλήσεων της.

(163) Η Skanska ανέφερε ότι ορισμένοι πελάτες της Scancem ανήκουν σε «αγοραστικές ομάδες» που αγοράζουν ξηρό σκυρόδεμα από κοινού. Η μεγαλύτερη τέτοια «αγοραστική ομάδα» αναφέρεται ότι αντιπροσωπεύει το […]* των πωλήσεων της Scancem. Ωστόσο, δεν έχουν υποβληθεί πληροφορίες για το πώς πραγματοποιούνται οι διαπραγματεύσεις και συνάπτονται οι συμβάσεις της Scancem με αυτές τις «αγοραστικές ομάδες», ούτε εξηγείται γιατί το λογιστικό σύστημα της Scancem αναφέρει κάθε μέλος από τις ομάδες αυτές μεμονωμένα, αντί για ομαδικά. Η Skanska ανέφερε ότι σημαντικοί λιανοπωλητές, όπως οι Beijer, έχουν σημαντική αγοραστική δύναμη. Ωστόσο, κάτι τέτοιο είναι πολύ αμφίβολο αφού η επιχείρηση αγοράς αντιστοιχεί σε λιγότερο από το […]* των πωλήσεων της Skanska και από το […]* της Scancem. Στην πράξη, φαίνεται ότι εκτός από τους υπεργολαβικούς πελάτες, κανένας πελάτης της Skanska δεν αγοράζει περισσότερο από το […]* των συνολικών πωλήσεών της, το 1997.

(164) Συνεπώς πρέπει να συναχθεί το συμπέρασμα ότι δεν υπάρχει σημαντική αγοραστική δύναμη από την πλευρά των πελατών ξηρού σκυροδέματος, που θα ήταν επαρκής για να αρθεί η δύναμη της Skanska στην αγορά μετά τη συγκέντρωση.

iv) *Συμπέρασμα*

(165) Βάσει των παραπάνω, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα δημιουργούσε δεσπόζουσα θέση στη Σουηδία για την πώληση ξηρού σκυροδέματος. Το γεγονός αυτό είναι εν μέρει αποτέλεσμα των οριζοντίων επικαλύψεων μεταξύ της Skanska και της Scancem, και του γεγονότος ότι τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς τους θα ήταν σημαντικά υψηλότερα από αυτά όλων των υπαρχόντων ανταγωνιστών. Επίσης, είναι εν μέρει αποτέλεσμα των κάθετων επιπτώσεων της συγκέντρωσης, που σημαίνει ότι οι ανταγωνιστές παραγωγοί ξηρού σκυροδέματος θα εξαρτώνταν σε μεγάλο βαθμό από τη συνδυασμένη οντότητα για τις προμήθειές τους στο κύριο ακατέργαστο υλικό, το τσιμέντο, και επίσης για τις πωλήσεις ξηρού σκυροδέματος στη Skanska με την ιδιότητά της ως μεγαλύτερης σουηδικής κατασκευαστικής εταιρείας. Πριν από τη συγκέντρωση, η Skanska είχε ένα σχετικά χαμηλό μερίδιο αγοράς. Ωστόσο, η συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα, όχι μόνο να πάψουν να είναι ανταγωνιστές η Skanska και η Scancem, αλλά επίσης, μέσω του συνδέσμου της Skanska με τη STO και τους άλλους εταίρους υπεργολαβίας, να περιορίσει σημαντικά τα ενδεχόμενο ανταγωνισμού από τις εταιρείες αυτές. Τέλος, δεν φαίνεται πιθανό ότι οι ενδεχόμενοι ανταγωνιστές θα διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στο

προβλέψιμο μέλλον, ή ότι οι πελάτες της συνδυασμένης οντότητας θα ήταν σε θέση να άρουν τη δυνατότητά της να δρα ανεξάρτητα στην αγορά.

δ) **Προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος**

i) *Διάρθρωση προσφοράς*

(166) Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, η Skanska υποστήριξε ότι τα προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος διαιρούνται σε «προϊόντα κατοικίας» και προϊόντα που χρησιμοποιούνται «υπόγεια και επίγεια». Τα πρώτα αποτελούν μία ομοιογενή σειρά προκατασκευασμένων προϊόντων η παραγωγή των οποίων γίνεται με τον ίδιο εξοπλισμό και την ίδια τεχνογνωσία, ενώ τα «υπόγεια και επίγεια» προϊόντα απαιτούν διαφορετική και περισσότερο ειδικευμένη τεχνολογία και εξοπλισμό.

(167) Η προτεινόμενη υποδιαίρεση ακολουθεί αυτή που πραγματοποιείται στις στατιστικές της εθνικής ένωσης προϊόντων σκυροδέματος («Betongvaruindustrins Riksförbund»), και φαίνεται να υποστηρίζεται από όλους τους ανταγωνιστές του τομέα.

(168) Η Scancem δραστηριοποιείται κυρίως σε «προϊόντα κατοικιών» τα οποία, σύμφωνα με τη Skanska, είναι η κατάλληλη αγορά που θα πρέπει να αξιολογηθεί στο πλαίσιο της κοινοποιηθείσας πράξης. Ωστόσο, στο κεφάλαιο αυτό θα αναφερθεί η θέση των μερών στη συνολική αγορά προϊόντων προκατασκευασμένου σκυροδέματος τόσο στο τμήμα «προϊόντα κατοικιών» όσο και στο τμήμα «υπόγεια και επίγεια προϊόντα», δεδομένου ότι, όπως προαναφέρθηκε, το θέμα του ορισμού που θα χρησιμοποιηθεί δεν έχει καθοριστική σημασία για την αξιολόγηση.

(169) Ήδη πριν από την κοινοποιηθείσα πράξη, η προσφορά στη σουηδική αγορά για προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος χαρακτηριζόταν από υψηλή συγκέντρωση, με τρεις εταιρείες να κατέχουν το 55–75 % της αγοράς (Skanska, Scancem και Strängbetong, μια σχετικά μικρή εταιρεία που η μόνη της δραστηριότητα αφορά την παραγωγή προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος). Η Skanska είναι ο παραγωγός με τον μεγαλύτερο αριθμό μονάδων παραγωγής (18), ενώ η Scancem λειτουργεί έξι και η Strängbetong επτά.

(170) Η Skanska ανέφερε ότι το ποσοστό χρήσης της παραγωγικής ικανότητας για τα τρία τελευταία χρόνια κυμάνθηκε μεταξύ […]*. Η Scancem και η Strängbetong υπέβαλαν επίσης παρόμοια στοιχεία.

(171) Η Scancem δημιούργησε κοινή επιχείρηση παραγωγής και πώλησης με τη Strängbetong στην Εσθονία (Swetrak AS). Σήμερα, η επιχείρηση αυτή επεκτείνει τις δραστηριότητές της και στη Λιθουανία.

(172) Πέρα από τους τρεις μεγαλύτερους παραγωγούς, το υπόλοιπο μέρος της προσφοράς είναι κατατμημένο και αφορά κυρίως εταιρείες η παραγωγή των οποίων καλύπτει ένα ή μικρό αριθμό προϊόντων (συνήθως στο τμήμα «υπόγεια και επίγεια προϊόντα»). Η πλειονότητα των προμηθευτών αυτών λειτουργεί μία μόνο παραγωγική μονάδα. Ένας από τους μικρότερους προμηθευτές στην αγορά είναι η Swerock. Η εταιρεία αυτή συμμετέχει σε κοινή επιχείρηση παραγωγής 50/50 με τη Scancem (Gottåsa AB), και κοινή επιχείρηση 50/50 E&A με τη Skanska(AB G-stöd).

ii) *Μέγεθος και μερίδια αγοράς*

(173) Σύμφωνα με τα μέρη, τα προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος μπορούν, ανάλογα με το είδος του προϊόντος, να μετρηθούν σε όγκο, βάρος ή μήκος. Συνεπώς δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία για το συνολικό όγκο της αγοράς. Ωστόσο, η εθνική ένωση προϊόντων σκυροδέματος δημοσιεύει κάθε χρόνο στοιχεία για τη συνολική αξία της αγοράς. Η Skanska χρησιμοοίησε αυτές τις στατιστικές για να υπολογίσει τη συνολική αξία της αγοράς ([49]).

(174) Η σουηδική αγορά είχε συνολική αξία 202 εκατομμύρια Ecu το 1997. Η Skanska είχε μερίδιο αγοράς της τάξης του [20–30 %]*. Το μερίδιο αγοράς της Scancem ήταν [10–20 %]*. Έτσι, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν [40–50 %]*. Τόσο η Skanska όσο και η Scancem αύξησαν το μερίδιο αγοράς τους τα τρία τελευταία έτη. Για τη Skanska η αύξηση αντιπροσωπεύει περισσότερο από το […]* των πωλήσεών της το 1995. Για τη Scancem, η αύξηση είναι σημαντικά υψηλότερη.

(175) Το 1997 ο μεγαλύτερος ανταγωνιστής, η Strängbetong, είχε μερίδιο αγοράς στη συνολική αγορά ανάλογο με αυτό της Scancem. Ωστόσο, είναι αξιοσημείωτο ότι η εταιρεία έχασε σημαντικό ποσοστό του μεριδίου αγοράς της μεταξύ του 1996 και του 1997. Οι λοιποί ανταγωνιστές, περιλαμβανομένων και των εισαγωγέων, έχουν όλοι μερίδια αγοράς κάτω από 5 %.

(176) Το τμήμα «προϊόντων κατοικιών», αντιπροσωπεύει περίπου το μισό της συνολικής αγοράς και είχε συνολική αξία 106 εκατομμύρια Ecu το 1997. Το μερίδιο της Skanska στο τμήμα αυτό ήταν [20–30 %]*. Δεδομένου ότι ο κύκλος εργασιών της Scancem εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τα «προϊόντα κατοικιών της», το μερίδιο αγοράς της στο τμήμα αυτό ήταν [20–30 %]*. Έτσι, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών ήταν [40–50 %]*. Ενώ η Skanska έχασε το […]* του μεριδίου αγοράς της το 1995, η Scancem […]* το μερίδιο αγοράς της την ίδια περίοδο. Έτσι, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών αυξήθηκε κατά […]* από το 1995.

(177) Όπως και η Scancem, η Strängbetong έχει υψηλότερο μερίδιο αγοράς στο τμήμα «προϊόντων κατοικιών» έναντι της συνολικής αγοράς, και το μερίδιο αγοράς της για το 1997

([49]) Σύμφωνα με τη Skanska, οι στατιστικές υπερεκτιμούν τα μερίδια αγοράς των μερών δεδομένου ότι, κατά την άποψή της, το 10 % περίπου όλων των πωλήσεων δεν αναφέρονται. Ακόμη και αν γίνει δεκτή η άποψη της Skanska, τα στοιχεία θα υπερεκτιμούσαν στον ίδιο βαθμό και τα μερίδια των ανταγωνιστών. Συνεπώς η σχετική θέση των κυριότερων προμηθευτών θα παρέμενε αμετάβλητη.

ήταν ανάλογο με αυτό των μερών. Ωστόσο, στο ίδιο πάντα τμήμα, η Strängbetong έχασε σημαντικό ποσοστό του μεριδίου αγοράς της, ακόμη και αν οι απώλειές της στα «προϊόντα κατοικιών» ήταν λιγότερο έντονες από ότι στη συνολική αγορά.

(178) Τέλος, η Skanska ανέφερε ότι το 1997 είχε μερίδιο αγοράς [20–30 %]* στο τμήμα «υπόγεια και επίγεια προϊόντα» (μολονότι το μερίδιο της για ειδικά προϊόντα, όπως φρεάτια, δεξαμενές ιζηματαπόθεσης, σωλήνες σκυροδέματος και τειχία στήριξης, αναφέρεται ότι είναι μεταξύ [40–50 %]*). Το μερίδιο της Scancem για το τμήμα «υπόγεια και επίγεια προϊόντα» ήταν [<10 %]*. Στο τμήμα αυτό, το μερίδιο αγοράς των μερών εξελίχθηκε αντίθετα, απ' ό,τι περιγράφηκε παραπάνω για τα «προϊόντα κατοικιών». Από το 1995 το μερίδιο αγοράς της Skanska αυξήθηκε κατά […]*, ενώ το μερίδιο αγοράς της Scancem μειώθηκε περίπου κατά […]*.

iii) *Κάθετες επιπτώσεις*

(179) Πέρα από απαραίτητο υλικό, το τσιμέντο αντιπροσωπεύει το πιο σημαντικό κόστος στην παραγωγή του προκατασκευασμένου σκυροδέματος. Σύμφωνα με στοιχεία που υπέβαλε η Skanska, το τσιμέντο είναι το μοναδικό σημαντικό μεταβλητό κόστος και αντιπροσωπεύει περίπου […]* του συνολικού κόστους (τόσο για το τμήμα «προϊόντα κατοικιών» όσο και για το σύνολο της αγοράς). Το γεγονός ότι το τσιμέντο αντιπροσωπεύει χαμηλότερο ποσοστό του συνολικού κόστους σε σχέση, για παράδειγμα, με την παραγωγή έτοιμου σκυροδέματος οφείλεται, μεταξύ άλλων, στο γεγονός ότι τα προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος είναι περισσότερο εντάσεως εργασίας, περιλαμβάνουν άλλα υλικά, όπως χαλύβδινο οπλισμό, και συνεπώς περιλαμβάνουν στοιχείο προστιθέμενης αξίας.

(180) Το γεγονός ότι το τσιμέντο αντιπροσωπεύει περίπου […]* του συνολικού κόστους παραγωγής αποδεικνύει ωστόσο τη σημασία του για την κερδοφορία και την ανταγωνιστικότητα ενός παραγωγού προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος. Δεδομένου, ιδιαίτερα, του μειούμενου μεριδίου αγοράς της Strängbetong, πρέπει να εξαχθεί το συμπέρασμα ότι υπάρχει σημαντική δυνατότητα, ενόψει της δεσπόζουσας θέσης της Scancem στο τσιμέντο, να αυξήσει το κόστος για τους ανταγωνιστές της η συνδυασμένη οντότητα.

(181) Με την ιδιότητά της ως μεγαλύτερης σουηδικής κατασκευαστικής εταιρείας, η Skanska κατέση πρόσφατα ένας από τους σημαντικότερους πελάτες της Strängbetong. Όμως το 1997 η Skanska αγόραζε σχετικά μικρές ποσότητες από τη Strängbetong. Ωστόσο, τους πρώτους επτά μήνες του 1998 οι συνολικές αγορές της Skanska από την εταιρεία αυτή αντιπροσώπευαν περίπου το […]* του κύκλου εργασιών της Strängbetong το 1997 στην αγορά προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος (και ακόμη περισσότερο στο τμήμα «προϊόντων κατοικιών»).

iv) *Αμφισβήτηση*

Σημερινός ανταγωνισμός

(182) Ο μόνος σημαντικός ανταγωνιστής στη σουηδική αγορά για προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος, είτε εξετάζεται ως συνολική αγορά είτε στη βάση των «προϊόντων κατοικιών», είναι η Strängbetong. Η εταιρεία αυτή, έχει ωστόσο μερίδιο αγοράς που είναι λιγότερο από το μισό του συνδυασμένου μεριδίου αγοράς της Skanska και της Scancem. Οι άλλοι ανταγωνιστές είναι πολύ μικρότεροι. Πέρα από το μικρότερο και μειούμενο μερίδιο αγοράς της, η Strängbetong θα εξακολουθήσει να εξαρτάται από τη Skanska/Scancem για την προμήθεια τσιμέντου. Το γεγονός ότι η Skanska στην κρίσιμη αυτή χρονική στιγμή κατέστη ένας από τους σημαντικότερους πελάτες της θα μειώσει περαιτέρω τα κίνητρα της Strängbetong για ενεργό ανταγωνισμό. Η επιχείρηση συνειδητοποιεί ότι η Skanska θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει διάφορα μέσα ώστε να αξιοποιήσει τη δύναμή της στην αγορά και να την υποχρεώσει να ευθυγραμμιστεί με τη συμπεριφορά της Skanska στην αγορά. Συνεπώς, η Strängbetong δεν θα ήταν σε θέση να εμποδίσει τη Skanska, αν επιχειρούσε, για παράδειγμα, να ανεβάσει τις τιμές για τα προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος πάνω από το επίπεδο του ανταγωνισμού. Αντίθετα, δεδομένης της θέσης της, θα είχε ισχυρό κίνητρο για να ακολουθήσει τέτοιες προσπάθειες.

Δυνητικός ανταγωνισμός

(183) Η Skanska ανέφερε ότι τα εμπόδια για την είσοδο στην παραγωγή προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος είναι χαμηλά, δεδομένου ότι οι απαραίτητες επενδύσεις για την έναρξη παραγωγής είναι σχετικά χαμηλές. Ως παράδειγμα η Skanska ανέφερε ότι δύο επιχειρήσεις, η Ulricehamn Betong και η Kynnisrud AB ξεκίνησαν την παραγωγή «προϊόντων κατοικιών» το 1990 και 1997 αντίστοιχα. Η Skanska υποστήριξε ότι το γεγονός αυτό δείχνει πως είναι εφικτή η είσοδος στην αγορά.

(184) Ωστόσο, για την παρούσα αξιολόγηση, το θέμα δεν είναι μόνον αν είναι δυνατή η είσοδος, αλλά και αν μπορεί να πραγματοποιηθεί σε κλίμακα επαρκή ώστε να εμποδιστεί η Skanska να συμπεριφέρεται σε μεγάλο βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της μετά τη συγκέντρωση. Ως προς το σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί ότι κανένας από τους προαναφερθέντες νεοεισελθόντες δεν κατάφερε να κερδίσει σημαντικό μερίδιο αγοράς, και ότι οι περιορισμένες θέσεις που κατέλαβαν αφαιρέθηκαν από άλλους μικρούς παραγωγούς, ή ίσως από τη Strängbetong. Όπως προαναφέρθηκε, η Skanska και η Scancem μπόρεσαν να αυξήσουν τα μερίδια αγοράς τους ως το 1995. Επιπλέον, δεν υπάρχει λόγος οι επιχειρήσεις αυτές, ή οποιοιδήποτε μικρότεροι παραγωγοί, να μην υπόκεινται στους ίδιους περιορισμούς ανταγωνισμού που περιγράφηκαν παραπάνω για τη Strängbetong.

(185) Η Skanska ανέφερε επίσης ότι θα μπορούσε να εκτεθεί σε δυνητικό ανταγωνισμό από επιχειρήσεις γειτονικών περιο-

χών, της Spenncom (Δανία) και της Spenn Gruppen (Νορβηγία) ([50]). Ωστόσο, σύμφωνα με τη Skanska καμία από τις επιχειρήσεις αυτές δεν έχει πραγματοποιήσει παραδόσεις στη Σουηδία κατά τα τελευταία τρία έτη. Ακόμη, η νορβηγική εταιρεία είναι αγοραστής τσιμέντου από την Scancem, και, τουλάχιστον για τη δανική εταιρεία, η Skanska είναι ένας από τους μεγαλύτερους πελάτες της. Συνεπώς, και οι δύο εταιρείες υπόκεινται σε περιορισμούς ανάλογους με αυτούς που περιγράφηκαν για τη Strängbetong. Αξιολογώντας την πιθανότητα πιθανής εισόδου νέων παραγωγών, θα πρέπει να σημειωθεί ότι τόσο η Skanska όσο και η Scancem διαθέτουν σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα, και ότι η αγορά δεν προβλέπεται να αναπτυχθεί σημαντικά στο εγγύς μέλλον. Συνεπώς, δεν υπάρχουν επαρκή στοιχεία ώστε να συμπεράνουμε ότι είναι πιθανή νέα είσοδος παραγωγών στο εγγύς μέλλον σε κλίμακα τέτοια ώστε να αρθεί η δύναμη στην αγορά της Skanska μετά την κοινοποιηθείσα πράξη.

Έλλειψη αγοραστικής δύναμης

(186) Συνολικά η Skanska έχει [>3 000]* πελάτες προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος στη Σουηδία, εκ των οποίων [< 500]* είναι πελάτες προκατασκευασμένων «προϊόντων κατοικιών». Τα αντίστοιχα στοιχεία για τη Scancem είναι πάνω από το μισό του συνόλου της Skanska. Η μεγάλη πλειονότητα των πελατών αυτών αγοράζει πολύ μικρές ποσότητες και διαθέτει ελάχιστη ή καθόλου αγοραστική δύναμη. Το 1997 κανένα τρίτο μέρος δεν αγόρασε περισσότερο από το […]* της παραγωγής της Skanska (συνολικά σε «προϊόντα κατοικιών»). Η Scancem είχε έναν πελάτη που αγόρασε μεγαλύτερη ποσότητα. Βάσει των ίδιων στοιχείων κανείς πελάτης, μετά την κοινοποιηθείσα πράξη, δεν θα αγοράζει περισσότερο από το […]* της συνδυασμένης παραγωγής. Συνεπώς, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι δεν θα υπάρχει αγοραστική δύναμη από την πλευρά των πελατών, τέτοια ώστε να ανατραπεί η δύναμη στην αγορά της Skanska μετά την συγκέντρωση.

ν) *Συμπέρασμα*

(187) Βάσει των παραπάνω η Επιτροπή συμπέρανε ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στη Σουηδία για την πώληση προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος, είτε εξετάζεται η συνολική αγορά για τα προϊόντα αυτά είτε στη βάση των προκατασκευασμένων «προϊόντων κατοικιών». Αυτό είναι αποτέλεσμα εν μέρει των οριζοντίων επικαλύψεων μεταξύ της Skanska και της Scancem, και του γεγονότος ότι το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς τους θα είναι περίπου το διπλό σε σχέση με αυτό του μοναδικού σημαντικού ανταγωνιστή στην αγορά. Θα είναι επίσης αποτέλεσμα εν μέρει των καθέτων επιπτώσεων της συγκέντρωσης, γεγονός που σημαίνει ότι οι ανταγωνιστικοί παραγωγοί θα εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τη Skanska για την προμήθεια του κυριότερου ακατέργαστου υλικού, του τσιμέντου, και επίσης για τις πωλήσεις προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος στη Skanska με την ιδιότητά της ως της μεγαλύτερης σουηδικής κατασκευαστικής εταιρείας. Τέλος, φαίνεται ιδιαίτερα απίθανο ότι ο ανταγωνισμός ή η αγοραστική δύναμη θα μπορούσαν να ανατρέψουν τη δύναμη στην αγορά της συνδυασμένης οντότητας.

ε) *Άλλα κατασκευαστικά υλικά*

(188) Πέρα από τις προαναφερθείσες δραστηριότητες στον τομέα του σκυροδέματος, η Skanska και, ιδιαίτερα, η Scancem δραστηριοποιούνται στη σουηδική αγορά ως προμηθευτές ορισμένων άλλων κατασκευαστικών υλικών.

(189) Στην κοινοποίηση, η Skanska ανέφερε ότι και οι δύο εταιρείες δραστηριοποιούνται στην αγορά επιχρισμάτων. Στον τομέα αυτόν, τα μέρη δραστηριοποιούνται κυρίως ως προμηθευτές πλίνθων, κονιαμάτων, σκυροδέματος επίστρωσης και προκατασκευασμένων στοιχείων. Πέρα από τα τυποποιημένα αυτά προϊόντα, η Skanska περιέλαβε επίσης προϊόντα όπως ξύλο, γυαλί και φύλλα κασσίτερου στη συνολική αγορά επιχρισμάτων. Η Skanska δεν υπέβαλε στοιχεία σχετικά με την υποκαταστασιμότητα μεταξύ αυτής της ομάδας προϊόντων. Πράγματι, δεν μπόρεσε ούτε να υποβάλει πληροφορίες για τη συνολική αξία της αγοράς. Δεδομένου ότι αμφισβητείται αν η αγορά αυτή μπορεί να θεωρηθεί ως η σχετική αγορά από την άποψη της πολιτικής ανταγωνισμού, η εκτίμηση της Skanska ότι διαθέτει μερίδιο αγοράς της τάξης του [10–20 %]* για όλα τα επιχρίσματα και η Scancem [30–40 %]* φαίνεται να μην έχει ιδιαίτερη αξία. Ωστόσο, δεδομένου ότι η κυριότερη επικάλυψη μεταξύ των μερών αφορά τις διάφορες αγορές σκυροδέματος, δεν είναι απαραίτητο για την παρούσα αξιολόγηση να εξεταστεί περαιτέρω το θέμα.

(190) Η Scancem δραστηριοποιείται σε ορισμένα κατασκευαστικά υλικά όπου η Skanska δεν μετέχει. Το μερίδιο αγοράς της Scancem για πλίνθους ήταν [30–40 %]* ([51]) το 1997 και για τις γυψοσανίδες [60–70 %]*. Επιπλέον, στις βαμμένες γυψοσανίδες η εταιρεία είχε μερίδιο αγοράς [70–80 %]*. Τέλος, στα προϊόντα επιπέδωσης δαπέδων το μερίδιο αγοράς της Scancem αναφέρεται στην κοινοποίηση να είναι μεταξύ 15 και 30 % ανάλογα με το αν τα προϊόντα που χρησιμοποιούνται για νέα δάπεδα διαχωρίζονται από τα προϊόντα που χρησιμοποιούνται για επισκευές. Σχετικά με τα στοιχεία για τα προϊόντα επιπέδωσης, τα μέρη περιέλαβαν εκτίμηση της αξίας των χειρωνακτικών τεχνικών, όπως η λείανση. Αν αποκλειστούν οι εναλλακτικές αυτές τεχνικές, πληροφορίες από τρίτα μέρη αναφέρουν ότι το μερίδιο αγοράς της Scancem στα προϊόντα επιπέδωσης δαπέδων είναι μεταξύ 70 % και 85 %.

(191) Ελλείψει σημαντικών επικαλύψεων μεταξύ των δραστηριοτήτων στους προαναφερθέντες τομείς, η εξέταση της Επιτροπής δεν καταλήγει στο ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγούσε στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης. Ωστόσο, η προϋπάρχουσα θέση της Scancem στους

([50]) Όπως προαναφέρθηκε για το έτοιμο σκυρόδεμα, η Skanska ανέφερε μετά την κοινοποίηση των αιτιάσεων σύμφωνα με το άρθρο 18 ότι η φινλανδική της θυγατρική, Tekra OY, δραστηριοποιείται στο προκατασκευασμένο σκυρόδεμα στη Φινλανδία. Και η Sancem έχει μερίδιο αγοράς περίπου [20-30 %]* στη Φινλανδία.

([51]) Η Skanska δεν παράγει πλίνθους, αλλά πωλεί τέτοια προϊόντα, ώστε να συμπληρώσει τις πωλήσεις της άλλων προϊόντων. Η Sanska εκτιμά ότι οι πωλήσεις αυτές αντιστοιχούν στο [< 10 %]* του συνόλου της σουηδικής αγοράς.

προαναφερθέντες τομείς θα παρείχε πρόσθετη ισχύ έναντι πελατών στις αγορές σκυροδέματος, δεδομένου ότι περισσότεροι από τους πελάτες αυτούς χρησιμοποιούν επίσης πλίνθους, γυψοσανίδες, βαμμένες γυψοσανίδες ή και προϊόντα επιπέδωσης δαπέδων στις κατασκευαστικές τους δραστηριότητες.

Γ. ΟΙ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

(192) Η Skanska ανέφερε ότι η σουηδική κατασκευαστική αγορά το 1997 είχε συνολική αξία 21 370 εκατομμύρια Ecu, εκ των οποίων η αγορά κατασκευής οικιών αντιπροσώπευε το 72% και η αγορά κατασκευής υποδομών το υπόλοιπο 28%.

(193) Η αρμόδια σουηδική αρχή για τον ανταγωνισμό πραγματοποίησε πρόσφατα εξέταση σε βάθος στις σουηδικές κατασκευαστικές αγορές ([52]). Σύμφωνα με τη σχετική απόφαση, η κατάσταση στην αγορά για τα μικρά κατασκευαστικά προγράμματα (κατοικίες και υποδομές) δεν δημιουργεί ανησυχίες για τον ανταγωνισμό. Τα προγράμματα αυτού του μεγέθους απαιτούν περιορισμένους πόρους, και είναι λιγότερο απαιτητικά σε ό,τι αφορά, για παράδειγμα, την τεχνογνωσία και τους χρηματοπιστωτικούς πόρους. Συνεπώς, πέρα από τις μεγάλες κατασκευαστικές εταιρείες υπάρχει μεγάλος αριθμός περιφερειακών ή τοπικών εταιρειών που είναι σε θέση να ανταγωνιστούν αποτελεσματικά στις αγορές. Η εξέταση της Επιτροπής δεν οδήγησε σε ευρήματα που να έρχονται σε αντίθεση με αυτό το συμπέρασμα.

(194) Ωστόσο, από την παραπάνω απόφαση φαίνεται ότι η αγορά για μεγάλα οικιστικά κατασκευαστικά προγράμματα είναι πολύ περισσότερο συγκεντρωμένη, με το 80 και 90% όλων των προγραμμάτων να ανατίθενται σε τρεις μόνον εταιρείες. Στην αγορά αυτή, η Skanska και η NCC έχουν η καθεμία μερίδιο αγοράς περίπου 35%, μολονότι η Skanska είναι συνολικά μεγαλύτερη επιχείρηση ([53]). Ο τρίτος συντελεστής, η Peab, έχει μερίδιο αγοράς μεταξύ 15 και 20%. Όπως προαναφέρθηκε η NCC, και σε μικρότερο βαθμό η Peab, είναι κάθετα ολοκληρωμένες εταιρείες κατασκευών και κατασκευαστικών υλικών.

(195) Η κατάσταση είναι ανάλογη στην αγορά για μεγάλα προγράμματα υποδομών, όπου τέσσερις εταιρείες καλύπτουν το 85% του συνολικού κύκλου εργασιών. Η Skanska είναι η μεγαλύτερη εταιρεία με μερίδιο αγοράς περίπου 30%. Τα μερίδια αγοράς της NCC και της Peab είναι 25% και 10% αντίστοιχα. Τέλος, η υπηρεσία εθνικής οδοποιίας («Vägverket»), της οποίας οι κατασκευαστικές δραστηριότητες είναι χωριστές από τα διοικητικά της καθήκοντα, έχει μερίδιο αγοράς 20%.

(196) Στην παραπάνω απόφαση, η αρμόδια σουηδική αρχή για τον ανταγωνισμό συμπεραίνει ότι, στις αγορές για μεγάλα οικιστικά προγράμματα και προγράμματα υποδομών, τα χαρακτηριστικά της αγοράς δείχνουν ότι η Skanska και η NCC κατέχουν συλλογική δεσπόζουσα θέση. Η αρχή βάσισε το συμπέρασμά της στο παρόμοιο μέγεθος και την παρόμοια διάρθρωση των δύο επιχειρήσεων, καθώς και στην ύπαρξη πολλών δεσμών μεταξύ εταιρειών που κατέχουν από κοινού. Ωστόσο, η σουηδική αρχή για τον ανταγωνισμό ήρε μεταγενέστερα την αντίρρησή της αυτή, μετά από δέσμευση που ανέλαβε η NCC να καταργηθούν όλοι οι υπάρχοντες δεσμοί με τη Skanska.

(197) Τα περισσότερα τρίτα μέρη εκτιμούν ότι το μερίδιο αγοράς της Skanska είναι της ίδιας τάξης που προαναφέρθηκε, και επιβεβαίωσαν επίσης ότι η επιχείρηση είναι ελαφρώς ισχυρότερη στην αγορά υποδομών απ' ό,τι στην αγορά κατασκευής κατοικιών. Η εξέταση της Επιτροπής δεν έδειξε ωστόσο ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης για την Skanska στις κατασκευαστικές αυτές αγορές. Πάντως, τα παραπάνω γεγονότα αποδεικνύουν σαφώς τη συγκεντρωτική φύση των σουηδικών αγορών, ιδιαίτερα για μεγάλα κατασκευαστικά προγράμματα, καθώς και την ισχυρή θέση της Skanska στις αγορές αυτές. Έτσι, ενισχύονται τα συμπεράσματα για τις κάθετες επιπτώσεις της κοινοποιηθείσας πράξης στις αγορές τσιμέντου και σκυροδέματος.

VII. **ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ**

(198) Όπως περιγράφεται παραπάνω, η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στις σουηδικές αγορές για έτοιμο σκυρόδεμα, ξηρό σκυρόδεμα και προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος. Επιπλέον, θα ενισχύσει την δεσπόζουσα θέση της Scancem στη σουηδική αγορά τσιμέντου. Τα αρνητικά αυτά αποτελέσματα θα απορρέουν εν μέρει από την ανώτερη δύναμη στην αγορά της συνδυασμένης οντότητας, όπως φαίνεται από τα υψηλά μερίδια αγοράς σε σχέση με τους μικρότερους και ασθενέστερους ανταγωνιστές της. Ωστόσο, τα αποτελέσματα αυτά θα ενισχυθούν ουσιωδώς από τις κάθετες επιπτώσεις, που απορρέουν από τις συνδυασμένες δραστηριότητες της Skanska και της Scancem στις αγορές ακατέργαστων υλικών (τσιμέντο και συναφή προϊόντα), τις αγορές κατασκευαστικών υλικών (σκυρόδεμα και άλλα κατασκευαστικά προϊόντα) και, τέλος, στην ίδια την κατασκευαστική αγορά. Αποτέλεσμα της πράξης θα είναι συνεπώς η δημιουργία μιας συνδυασμένης οντότητας με ισχυρή ή δεσπόζουσα θέση που θα καλύπτει ολόκληρη την αλυσίδα του κατασκευαστικού τομέα. Δεδομένου ότι οι περισσότεροι από τους ανταγωνιστές της Skanska στα διάφορα επίπεδα δεν διαθέτουν κάθετη ολοκλήρωση, το γεγονός αυτό ενισχύει τη συνολική κυριαρχία της εταιρείας, και μειώνει περαιτέρω το ενδεχόμενο να ανταγωνιστούν αποτελεσματικά τη Skanska οι ανταγωνιστές της. Το ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων της συνδυασμένης οντότητας θα αποτελέσει επίσης ουσιώδες εμπόδιο στην είσοδο άλλων παραγωγών σε ολόκληρο το φάσμα των δραστηριοτήτων της.

(199) Για τους παραπάνω λόγους, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ, αφού θα δημιουργούσε ή θα ενίσχυε δεσπόζουσα θέση στις σουηδικές αγορές τσιμέντου, έτοιμου σκυροδέματος, ξηρού σκυροδέματος και προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος, εξαιτίας της οποίας θα παρεμπο-

([52]) Απόφαση Dnr. 292/97 NCC/Siab της 22ας Ιουλίου 1997.

([53]) Σύμφωνα με τον ετήσιο απολογισμό της του 1996, το μέγεθος της Skanska είναι συνολικά υπερδιπλάσιο σε σχέση με την NCC. Επιπλέον, σύμφωνα με την ίδια πηγή, η Skanska είναι η ένατη μεγαλύτερη κατασκευαστική εταιρεία στην Ευρώπη.

διζόταν ουσιωδώς ο πραγματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά με την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 3 του κανονισμού για τις συγκεντρώσεις.

VIII. **ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ ΠΟΥ ΠΡΟΤΕΙΝΕ Η SKANSKA**

(200) Δεδομένων των ανησυχιών της Επιτροπής για τον ανταγωνισμό, η Skanska σε επιστολή της 12ης Οκτωβρίου 1998 ([54]) προσφέρθηκε να αναλάβει τις ακόλουθες δεσμεύσεις:

α) **Αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου**

(201) Η Skanska θα διασφαλίσει ότι η Scancem, εντός περιόδου […]* μηνών […]* από την απόφαση της Επιτροπής, θα πωλήσει, ως ενιαία επιχείρηση, όλα τα περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή, το μάρκετινγκ, τις πωλήσεις και τη διανομή τσιμέντου στη Φινλανδία σε βιώσιμο αγοραστή, που θα διαθέτει τους χρηματοπιστωτικούς πόρους και αποδεδειγμένη εμπειρία ώστε να διατηρήσει και να αναπτύξει την επιχείρηση ως ενεργή ανταγωνιστική δύναμη. Επιπλέον, ο αγοραστής θα είναι ανεξάρτητος και χωρίς δεσμούς με τη Skanska και τη Scancem.

β) **Διάθεση μετοχών της Scancem**

(202) Εντός περαιτέρω διαστήματος […]* μηνών […]* από την απόφαση της Επιτροπής, η Skanska θα πωλήσει όλες τις μετοχές της Scancem που κατέχει σε αγοραστή ο οποίος θα είναι ανεξάρτητος και χωρίς δεσμούς με τη Skanska. Ο εν λόγω αγοραστής θα είναι ανεξάρτητος και δεν θα συνδέεται με τον αγοραστή των στοιχείων του ενεργητικού που περιλαμβάνονται στη δέσμευση όσον αφορά την αναδιάρθρωση του τομέα του τσιμέντου.

γ) **Μηχανισμοί σχετικά με τις υποχρεώσεις**

(203) Έως την εκποίηση, η Scancem θα εξακολουθήσει να διοικείται ως χωριστή και διαφορετική οντότητα από τη Skanska. Συγκεκριμένα, καμία από τις δραστηριότητες της Scancem όσον αφορά το τσιμέντο, το έτοιμο σκυρόδεμα, το ξηρό σκυρόδεμα ή τα προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος δεν πρόκειται να πωληθεί ή να μεταβιβασθεί με άλλο τρόπο στη Skanska ούτε σε επιχειρήσεις που εξαρτώνται ή σχετίζονται με τη Skanska.

(204) Η Skanska, εντός δύο εβδομάδων από την απόφαση της Επιτροπής, θα προτείνει το όνομα μιας επενδυτικής τράπεζας ή παρόμοιου οργανισμού χωρίς δεσμούς με τη Skanska που θα ενεργήσει ως διαχειριστής της (με αμοιβή από τη Skanska). Ο διαχειριστής, που θα υποδειχθεί σε αμετάκλητη βάση, θα έχει εντολή για:

i) τον έλεγχο της εφαρμογής από τη Skanska και της τήρησης των υποχρεώσεών της·

ii) την υποβολή έκθεσης στην Επιτροπή, σε τριμηνιαία βάση (ή κατόπιν αίτησης της Επιτροπής) σχετικά με:

   α) τις κατάλληλες εξελίξεις των διαπραγματεύσεων της Skanska με τρίτα μέρη σε ό,τι αφορά την αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου και τη διάθεση μετοχών της Scancem·

   β) το χρονοδιάγραμμα εντός του οποίου αναμένεται να υλοποιηθεί η συμφωνία με τρίτο μέρος·

   γ) την τήρηση από τη Skanska της διάταξης σχετικά με τη διαχείριση της Scancem ως χωριστής οντότητας, διαφορετικής από τη Skanska («η διάταξη περί χωριστής οντότητας»)·

iii) την υποβολή στην Επιτροπή έκθεσης με επαρκείς πληροφορίες ώστε να αξιολογήσει αν ο ενδεχόμενος αγοραστής ικανοποιεί τις προαναφερθείσες προδιαγραφές και, σε σχέση με την αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου, αν η προτεινόμενη πράξη περιλαμβάνει όλα τα σχετικά περιουσιακά στοιχεία.

iv) την παρακολούθηση της ψηφοφορίας της Skanska σε σχέση με όλες τις μετοχές της στη Scancem σύμφωνα με τους ακόλουθους κανόνες:

   Α. στο διάστημα που της έχει παραχωρηθεί για την αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου, η Skanska θα έχει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει όλα τα δικαιώματα ψήφου που διαθέτει για να εκλέξει το διοικητικό συμβούλιο της Scancem (το οποίο θα περιλαμβάνει τουλάχιστον ένα μέλος εκλεγμένο από τους μετόχους, και όχι διορισμένο από τη Skanska το οποίο δεν θα έχει κανένα δεσμό με τη Skanska), καθώς και για θέματα ευλόγως αναγκαία για την εκπλήρωση της εν λόγω υποχρέωσης·

   Β. όσον αφορά τις μετοχές της στη Scancem, η Skanska δεν θα ψηφίζει, με εξαίρεση όσα ορίζονται στο σημείο Α, καθ' υπέρβαση ενός αριθμού ψήφων ίσου με τις ψήφους του δεύτερου σημαντικότερου μετόχου («ισοτιμία»), και θα δώσει εντολή στα μέλη της στο διοικητικό συμβούλιο να μην ασκήσουν τα δικαιώματα ψήφου που διαθέτουν καθ' υπέρβαση της ισοτιμίας για τη στήριξη απόφασης, η οποία κατά την άποψη του διαχειριστή (κατόπιν διαβουλεύσεων με την Επιτροπή) θα προκαλούσε:

      α) υλική μεταβολή στην επιχειρηματική κατεύθυνση της Scancem ή

      β) τυχόν παράβαση εκ μέρους της Skanska των όρων και των προϋποθέσεων των δεσμεύσεων αυτών·

   Γ. η Skanska δύναται να ζητήσει από την Επιτροπή να επανεξετάσει απόφαση του διαχειριστή ότι η

([54]) Στις 3 και 9 Νοεμβρίου 1998, η Skanska υπέβαλε διευκρινίσεις επί των αρχικών δεσμεύσεων που είχε υποβάλει.

υπέρβαση της ισοτιμίας κατά την ψηφοφορία θα ήταν ασυμβίβαστη με το σημείο Β ανωτέρω·.

Δ. στο τέλος του χορηγηθέντος διαστήματος για την αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου, η Skanska εγγυάται τη σύγκληση έκτακτης γενικής συνέλευσης των μετόχων με σκοπό την εκλογή των μελών του διοικητικού συμβουλίου. Επιπλέον, μετά το τέλος της περιόδου αυτής, η Skanska δεν θα ψηφίζει όσον αφορά τις μετοχές της καθ' υπέρβαση της ισοτιμίας.

(205) Προκειμένου να τηρήσει τη δέσμευση που αναφέρεται στο στοιχείο iv), η Skanska θα διαβιβάζει στο διαχειριστή και την Επιτροπή κατάλληλες πληροφορίες σχετικά με κάθε προτεινόμενη απόφαση για σύγκληση της γενικής συνέλευσης των μετόχων, ώστε να καταδείξει ότι δεν είναι ασυμβίβαστη με τις δεσμεύσεις της Skanska και θα παρέχει επίσης στο διαχειριστή πληροφορίες για τις ενέργειες που προτίθεται να αναλάβει το διοικητικό συμβούλιο, προκειμένου να του επιτρέψει να αποφασίσει αν τέτοιου είδους ενέργειες θα ήταν ασυμβίβαστες με τις δεσμεύσεις της Skanska. Η Skanska θα διαβιβάζει τις εν λόγω πληροφορίες τουλάχιστον δέκα ημέρες πριν από την προγραμματιζόμενη ψηφοφορία. Αν ο διαχειριστής (ή η Επιτροπή, στην περίπτωση του σημείου Γ ανωτέρω) αποφανθεί ότι ψήφοι ή ενέργειες αυτού του είδους είναι ασυμβίβαστες με τις δεσμεύσεις της Skanska, η Skanska δεν θα ψηφίσει καθ' υπέρβαση της ισοτιμίας.

(206) Η Skanska θα συνεχίσει να διαπραγματεύεται με ενδιαφερόμενο αγοραστή, αν η Επιτροπή, εντός […]* από την παραλαβή της έκθεσης από τον διαχειριστή δεν αναφέρει γραπτώς ότι ο υποψήφιος αγοραστής δεν ικανοποιεί τις προαναφερθείσες προδιαγραφές ή/και η προτεινόμενη αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου δεν περιλαμβάνει όλα τα περιουσιακά στοιχεία.

(207) Η Skanska διατηρεί το δικαίωμα, σε περίπτωση εμφάνισης περισσότερων αγοραστών που πληρούν τα εν λόγω κριτήρια, να επιλέξει τον αγοραστή της αρεσκείας της. Διατηρεί επίσης το δικαίωμα να ζητήσει από την Επιτροπή να εγκρίνει τροποποίηση στις προαναφερθείσες δεσμεύσεις, που θα ήταν ουσιωδώς το ίδιο ευνοϊκές για τον ανταγωνισμό.

IX. **ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΔΕΣΜΕΥΣΕΩΝ**

(208) Με την από κοινού υποβολή της προτεινόμενης αναδιάρθρωσης στον τομέα του τσιμέντου και της διάθεσης των μετοχών, η Skanska πρότεινε τη διάλυση των ανησυχιών σχετικά με την κοινοποιηθείσα συναλλαγή, καθώς και εκείνων που αφορούν τη συναλλαγή της 2ας Οκτωβρίου 1995, την οποία διερευνά η Επιτροπή με σκοπό να αποφασίσει αν αφορούσε κοινοποιήσιμη συγκέντρωση, καθώς και σχετικά με τις επιπτώσεις της επί του ανταγωνισμού.

(209) Η αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου αναφέρεται πρωταρχικά στις δραστηριότητες τσιμέντου της Scancem στη Φινλανδία. Σε ό,τι αφορά τη συνολική παραγωγή της εταιρείας και τις πωλήσεις για την περιοχή, οι φινλανδικές δραστηριότητες αντιπροσωπεύουν μόλις το ένα τρίτο. Περιλαμβάνονται επίσης δύο από τις επτά μονάδες παραγωγής τσιμέντου της εταιρείας, και ένα πυκνό δίκτυο τερματικών τσιμέντου. Θα πρέπει να σημειωθεί ότιη Φινλανδία, σε σύγκριση με τη Σουηδία και τη Νορβηγία, έχει τις χαμηλότερες τιμές τσιμέντου και ότι οι φινλανδικές εγκαταστάσεις παραγωγής τσιμέντου, τουλάχιστον για μεγάλα τμήματα της Σουηδίας, είναι σε ίση (ή και μικρότερη) απόσταση από τη θάλασσα με τις δύο εγκαταστάσεις της Scancem στο Gotland και το Öland.

(210) Συνεπώς η αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου θα συμβάλει στη βελτίωση των όρων ανταγωνισμού για την πώληση τσιμέντου στην περιοχή. Το γεγονός αυτό σημαίνει ότι οι αγοραστές τσιμέντου στη Φινλανδία, τη Σουηδία και τη Νορβηγία θα διαθέτουν μία πρόσθετη ανεξάρτητη πηγή προμήθειας, από την οποία θα μπορούν να λάβουν τσιμέντο της ίδιας ποιότητας. Έτσι, η εν λόγω δέσμευση θα βελτιώσει έμμεσα την ανταγωνιστικότητα των αγορών για έτοιμο σκυρόδεμα, ξηρό σκυρόδεμα και προκατασκευασμένα προϊόντα σκυροδέματος, ενώ οι παραγωγοί που ανταγωνίζονται τη Scancem και τη Skanska θα έχουν τη δυνατότητα να αγοράζουν τα ακατέργαστα υλικά τους από ανεξάρτητη πηγή σε σχέση με τις εταιρείες αυτές.

(211) Παρότι η αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου δεν στοχεύει άμεσα στη διάλυση των ανησυχιών όσον αφορά τον ανταγωνισμό οι οποίες απορρέουν από τη συναλλαγή του 1997, η δέσμευση αυτή διαλύει τις αμφιβολίες της Επιτροπής όσον αφορά τη συναλλαγή του 1995 και, κατά συνέπεια, σε συνδυασμό με τη διάθεση των μετοχών της Scancem, αίρει την ανάγκη περαιτέρω συνέχισης της έρευνας, εφόσον τηρούνται πλήρως οι δεσμεύσεις. Μετά την ακρόαση της και της Aker, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η Skanska θα είναι σε θέση να υλοποιήσει τις προταθείσες δεσμεύσεις.

(212) Ωστόσο, η παρούσα απόφαση αφορά μόνο τη συναλλαγή του 1997, στο πλαίσιο της οποίας η Skanska αύξησε τα δικαιώματα ψήφου της στη Scancem από 33,3% σε 48,06%. Η διάθεση μετοχών της Scancem θα άρει τις ανησυχίες της Επιτροπής που απορρέουν από τη συναλλαγή του 1997 σε σχέση με τις σουηδικές αγορές τσιμέντου, έτοιμου σκυροδέματος, ξηρού σκυροδέματος και προκατασκευασμένων προϊόντων σκυροδέματος, δεδομένου ότι θα διατηρήσει τη Scancem ως νομική οντότητα χωριστή από τη Skanska, και συνεπώς θα καταργήσει τις προαναφερθείσες οριζόντιες επικαλύψεις, καθώς και τις κάθετες σχέσεις μεταξύ των δύο εταιρειών.

(213) Το χρονοδιάγραμμα που προτείνεται από τη Skanska δεν είναι παράλογο αν ληφθεί υπόψη ότι η αναδιάρθρωση στον τομέα του τσιμέντου θα απαιτήσει σημαντικές μεταβολές σε σχέση με τη σημερινή δομή της επιχείρησης και ότι θα επιτραπεί στη Skanska να πωλήσει τη Scancem με τον τρόπο που πρότεινε. Ως προς το σημείο αυτό πρέπει να σημειωθεί, πρώτον, ότι η πώληση των μετοχών της Skanska στη Scancem θα καταστεί πολύ δυσχερής, αν δεν δοθεί στη Skanska η δυνατότητα να άρει τις ανησυχίες σχετικά με τη συναλλαγή της 2ας Οκτωβρίου 1995, πριν από τη διάθεση των μετοχών της Scancem. Και, δεύτερον, ότι, μετά τη μεταβί-

βαση των μετοχών της Scancem, η Skanska θα περιέλθει, σε μεγάλο βαθμό, σε θέση ανάλογη με εκείνη των άλλων πελατών της Scancem. Το γεγονός ότι, με σκοπό την εφαρμογή της παρούσας δέσμευσης, η Skanska θα χρειαστεί να ασκήσει για περιορισμένο χρονικό διάστημα κάποιο έλεγχο επί της Scancem, δεν μπορεί, λόγω της αναφερθείσας εποπτείας εκ μέρους του διαχειριστή και λόγω των γενικών θετικών επιπτώσεων της δέσμευσης, να θεωρηθεί ότι εγείρει ανησυχίες από την άποψη του ανταγωνισμού. Ως εκ τούτου, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι προτεινόμενες δεσμεύσεις παρέχουν αναλογική και κατάλληλη επανόρθωση όσον αφορά την κοινοποιηθείσα πράξη, καθώς και τις ανησυχίες σχετικά με τη συναλλαγή της 2ας Οκτωβρίου 1995.

(214) Σε σχέση με τους υπόλοιπους μηχανισμούς για την εφαρμογή των δεσμεύσεων, η Επιτροπή θεωρεί ότι θα πρέπει να επιβληθούν υποχρεώσεις στη Skanska που να διασφαλίζουν την αποτελεσματικότητα των δεσμεύσεων. Οι υποχρεώσεις αυτές αφορούν τη μέθοδο της Επιτροπής για την έγκριση των προτεινομένων αγοραστών σε σχέση με τη διάθεση μετοχών της Scancem. Για να αντιμετωπιστούν τα θέματα αυτά έγκαιρα και να μη δημιουργηθούν εμπόδια στη Skanska, η μέθοδος ελέγχου της ταυτότητας των προτεινομένων αγοραστών θα πρέπει να βασίζεται σε διαδικασία μη έγερσης αντιρρήσεων από την Επιτροπή όπως αναφέρεται στην αιτιολογική σκέψη 215.

(215) Αν η Skanska επιθυμεί να εγκρίνει η Επιτροπή έναν προτεινόμενο αγοραστή, η Skanska (ή ο διαχειριστής) θα πρέπει να υποβάλει στην Επιτροπή επαρκείς πληροφορίες που να αποδεικνύουν ότι πληρούνται τα κριτήρια τα οποία αναφέρονται στη δέσμευσή της για τον αγοραστή. Αν η Επιτροπή δεν εγείρει αντιρρήσεις εντός […]* από την υποβολή του αιτήματος για την πώληση ή δεν ζητήσει περισσότερες πληροφορίες, μπορεί να πραγματοποιηθεί η πώληση ελεύθερα. Αν η Επιτροπή ζητήσει πρόσθετες πληροφορίες, η παραλαβή των εν λόγω πληροφοριών θα αποτελέσει το σημείο εκκίνησης για άλλη περίοδο […]*.

(216) Επιπλέον, η Skanska ανέφερε ότι θα προτείνει εντός δύο εβδομάδων από την απόφαση αυτή, για έγκριση από την Επιτροπή, μία επενδυτική τράπεζα ή παρόμοιο οργανισμό χωρίς δεσμούς με τη Skanska που θα αναλάβει το ρόλο του διαχειριστή. Αν η Επιτροπή δεν έχει αντίρρηση σχετικά, εντός δύο εβδομάδων από την παραλαβή όλων των λεπτομερειών, μπορεί να ολοκληρωθεί ο διορισμός.

(217) Με την επιφύλαξη των παραπάνω υποχρεώσεων, η Επιτροπή θεωρεί ότι οι δεσμεύσεις που πρότεινε η Skanska μπορούν να άρουν τις ανησυχίες της για τον ανταγωνισμό σχετικά με την κοινοποιηθείσα συγκέντρωση, καθώς και εκείνες που αφορούν τη συναλλαγή της 2ας Οκτωβρίου 1995.

Χ. **ΤΕΛΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ**

(218) Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση για την αύξηση των δικαιωμάτων ψήφου της Skanska στη Scancem από 33,3% σε 48,06% και, ως εκ τούτου, η απόκτηση από τη Skanska του αποκλειστικού ελέγχου της Scancem μπορεί, υπό τον όρο ότι θα τηρηθούν οι προαναφερθείσες δεσμεύσεις και υποχρεώσεις, στο βαθμό που αφορούν την εν λόγω αύξηση των δικαιωμάτων ψήφου, να κηρυχθεί συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Εφόσον διατεθούν από τη Skanska οι μετοχές της στη Scancem ούτως ώστε τα δικαιώματα ψήφου που διαθέτει να μειωθούν στο 33,3% των συνολικών δικαιωμάτων ψήφου της Scancem, σύμφωνα με τους όρους που περιέχονται στην επιστολή της Skanska της 12ης Οκτωβρίου 1998 έναντι της Επιτροπής, όπως διευκρινίζονται με τις επιστολές της της 3ης Νοεμβρίου 1998 και της 9ης Νοεμβρίου 1998, και εφόσον τηρηθούν οι υποχρεώσεις που επιβάλλονται στα άρθρα 2 και 3, η συγκέντρωση την οποία κοινοποίησε η Skanska AB (publ) στις 15 Ιουνίου 1998, σχετικά με την απόκτηση του πλήρους ελέγχου της Scancem AB (publ) κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

Άρθρο 2

Σε ό,τι αφορά τη διάθεση των μετοχών όπως ορίζεται στο άρθρο 1, ο αγοραστής θα πρέπει να εναι ανεξάρτητος και χωρίς δεσμούς με τη Skanska. Η Επιτροπή πρέπει να είναι σε θέση να αξιολογήσει την επιλογή του αγοραστή και τα στοιχεία, επαρκή ώστε να δείχνουν ότι πληρούνται τα προαναφερθέντα κριτήρια, θα πρέπει να υποβληθούν από τη Skanska στην Επιτροπή πριν από την ολοκλήρωση της πώλησης. Αν η Επιτροπή δεν εκφράσει επισήμως τη διαφωνία της σχετικά με την επιλογή του αγοραστή ή δεν ζητήσει περαιτέρω στοιχεία εντός […]* από την υποβολή της αίτησης για έγκριση, η πώληση προς τον επιλεγέντα αγοραστή μπορεί να ολοκληρωθεί. Αν η Επιτροπή ζητήσει πρόσθετα στοιχεία, η παραλαβή των εν λόγω πληροφοριών θα αποτελέσει το σημείο εκκίνησης για νέα περιόδο […]*.

Άρθρο 3

Εντός δύο εβδομάδων από την έγκριση της παρούσας απόφασης, η Skanska θα προτείνει στην Επιτροπή το όνομα και τις λεπτομέρειες της εντολής σε μια επενδυτική τράπεζα ή παρόμοιο οργανισμό, ανεξάρτητο από την Skanska, που θα αναλάβει τα καθήκοντα τα οποία περιγράφονται στην αιτιολογική σκέψη 204 της παρούσας απόφασης, εφόσον αυτά αφορούν τη διάθεση των μετοχών όπως ορίζεται στο άρθρο 1. Αν η Επιτροπή δεν εγείρει αντιρρήσεις σχετικά, εντός δύο εβδομάδων από την παραλαβή όλων των σχετικών λεπτομερειών, ο διορισμός μπορεί να ολοκληρωθεί.

Άρθρο 4

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται προς την:

Skanska AB (publ),
S-18225 Danderyd,
Sverige.

Βρυξέλλες, 11 Νοεμβρίου 1998.

Για την Επιτροπή
Karel VAN MIERT
Μέλος της Επιτροπής