ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 21ης Δεκεμβρίου 1993

με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβατή με την κοινή αγορά

(Υπόθεση αριθ. IV/M.358 — Pilkington — Techint/SIV)

Κανονισμός (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(94/359/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου της 21ης Δεκεμβρίου 1989 για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων [1], και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής της 2ας Σεπτεμβρίου 1993 να κινήσει διαδικασία σχετικά με την παρούσα υπόθεση,

Αφού έδωσε την ευκαιρία στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να γνωστοποιήσουν τις απόψεις τους επί των αντιρρήσεων που προέβαλε η Επιτροπή,

Μετά από διαβούλευση με τη συμβουλευτική επιτροπή για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων [2],

Εκτιμώντας ότι:

I. Η ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΘΕΙΣΑ ΠΡΑΞΗ

(1) Η παρούσα απόφαση αφορά την προτεινόμενη εξαγορά εκ μέρους εκάστης των επιχειρήσεων Pilkington plc και Techint Srl (Techint) ποσοστού συμμετοχής 50 % στην Società Italiana Vetro SpA (SIV). Η SIV είναι καθετοποιημένη επιχείρηση που παράγει επίπεδο γυαλί και υαλοπίνακες ασφαλείας για αυτοκίνητα, οι κυριότερες βιομηχανικές εγκαταστάσεις της οποίας βρίσκονται στην Ιταλία. Η SIV ανήκει σήμερα στο ιταλικό δημόσιο αλλά διεξάγονται ήδη οι απαραίτητες ενέργειες για την ιδιωτικοποίησή της.

Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας που κίνησε η Επιτροπή, τα ενδιαφερόμενα μέρη πληροφόρησαν την Επιτροπή ότι αμέσως μετά την ολοκλήρωση της εξαγοράς η Techint θα μεταβιβάσει το ανερχόμενο σε ποσοστό 50 % μερίδιό της στην SIV σε μία νεοσυσταθείσα θυγατρική εταιρεία, την Vetrotec Limited, η οποία ανήκει κατά 95 % στην Techint και κατά 5 % στην Techint Curaçao NV, μια θυγατρική εταιρεία που ανήκει εξ ολοκλήρου στη San Faustin NV, τη μητρική εταιρεία της Techint.

II. ΤΑ ΜΕΡΗ

(2) Η κυριότερη δραστηριότητα της Pilkington είναι η παραγωγή επίπεδου γυαλιού και υαλοπινάκων ασφαλείας για αυτοκίνητα, μονωτικών προϊόντων και οπτικών ειδών. Η Pilkington είναι μια από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις παραγωγής επίπεδου γυαλιού στη Δυτική Ευρώπη και ασκεί επίσης δραστηριότητες σε πολλές τρίτες χώρες, και ιδίως στις Ηνωμένες Πολιτείες.

(3) Η Techint είναι ιταλική θυγατρική εταιρεία ενός ομίλου που διαθέτει επιχειρήσεις σε ολόκληρη τη Νότια Αμερική, ενώ σημαντικό τμήμα των δραστηριοτήτων του στρέφονται προς την Αργεντινή. Οι κυριότερες δραστηριότητες του ομίλου είναι: παραγωγή και κατεργασία χάλυβα, τεχνικές μελέτες και κατασκευές, μηχανολογικές κατασκευές, κατασκευές στη βιομηχανία πετρελαίου και φυσικού αερίου, υπηρεσίες και άλλες δραστηριότητες. Καμία από τις δραστηριότητες της Techint δεν επικαλύπτει τις δραστηριότητες της Pilkington ή της προς εξαγορά εταιρείας SIV.

III. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

(4) Η κοινοποιηθείσα πράξη έχει κοινοτική διάσταση. Ο κύκλος εργασιών της Pilkington σε παγκόσμιο επίπεδο κατά το οικονομικό έτος που έληξε στις 31 Μαρτίου 1993 ήταν 3 380,3 εκατομμύρια Ecu, ενώ ο κύκλος εργασιών σε κοινοτικό επίπεδο για το ίδιο χρονικό διάστημα ήταν 1 556,7 εκατομμύρια Ecu. Ο συνολικός κύκλος εργασιών σε διεθνή κλίμακα της Techint, λαμβανομένου υπόψη του κύκλου εργασιών του ομίλου San Faustin που ελέγχει την Techint,

[1] ΕΕ αριθ. L 395 της 30. 12. 1989, σ. 1 και διορθωτικό στην ΕΕ αριθ. L 257 της 21. 9. 1990, σ. 13.
[2] ΕΕ αριθ. C 173 της 25. 6. 1994.

ανήλθε σε [...] (1) εκατομμύρια Ecu το οικονομικό έτος που έληξε στις 30 Ιουνίου 1992, ενώ ο αντίστοιχος κύκλος εργασιών σε κοινοτικό επίπεδο για το ίδιο έτος ανήλθε σε [...] εκατομμύρια Ecu. Ο συνολικός κύκλος εργασιών της SIV ήταν 448 εκατομμύρια Ecu και ο κύκλος εργασιών σε κοινοτικό επίπεδο ανήλθε σε 442 εκατομμύρια Ecu. Μόνον ο όμιλος San Faustin πραγματοποιεί τα δύο τρίτα του κύκλου εργασιών του σε κοινοτικό επίπεδο στην Ιταλία.

IV. ΚΟΙΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ

Κοινός έλεγχος

(5) Μετά την ολοκλήρωση της προτεινόμενης συγκέντρωσης, το καθένα από τα κοινοποιούντα μέρη κατέχει μερίδιο 50 % στην κοινή επιχείρηση. Επιπλέον, το διοικητικό συμβούλιο αποτελείται από έξι διευθυντές, ενώ το κάθε μέρος ορίζει τρεις εξ αυτών. Ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου εκλέγεται από το διοικητικό συμβούλιο, μεταξύ των οριζομένων από την Pilkington διευθυντών κατά τα τρία πρώτα χρόνια, μεταξύ των οριζομένων από την Techint διευθυντών κατά τα τρία επόμενα χρόνια και, εν συνεχεία, πρόκειται να εναλλάσσεται με τον ίδιο τρόπο. Το διοικητικό συμβούλιο εκλέγει το διευθύνοντα σύμβουλο της SIV στην ίδια βάση, αρχής γενομένης με διευθυντή που ορίζει η Techint.

(6) Σύμφωνα με το άρθρο 5 της συμφωνίας δημόσιας προσφοράς και απόκτησης συμμετοχής Bidding and Shareholders Agreement απαιτείται η έγκριση πέντε τουλάχιστον εκ των έξι διευθυντών για πολλές στρατηγικής σημασίας αποφάσεις όπως είναι ο ετήσιος προϋπολογισμός και οι οικονομικές εκθέσεις, η αγορά και η εκποίηση περιουσιακών στοιχείων, ειδικά δάνεια και προκαταβολές καθώς και η διάθεση και ο δανεισμός σημαντικού ύψους κεφαλαίων.

Συνεπώς, κάθε κοινοποιούν μέρος έχει εκτεταμένα δικαιώματα αρνησικυρίας και, ως εκ τούτου, συνάγεται ότι η SIV ελέγχεται από κοινού από την Pilkington και την Techint.

Κοινή επιχείρηση που ασκεί όλες τις λειτουργίες αυτόνομης οικονομικής ενότητας

(7) Η κοινή επιχείρηση ενεργεί ως ανεξάρτητη και αυτόνομη οικονομική ενότητα. Ήδη η SIV ασκεί όλες τις λειτουργίες μιας εταιρείας που ανήκει στο δημόσιο και βρίσκεται στη φάση ιδιωτικοποίησης. Η εταιρεία κατασκευάζει και πωλεί στην Ιταλία και στο εξωτερικό ένα ευρύ φάσμα προϊόντων γυαλιού στα οποία συμπεριλαμβάνονται οι υαλοπίνακες επίπλευσης «float», οι υαλοπίνακες αυτοκινήτων και οι υαλοπίνακες αρχιτεκτονικής.

Αμέσως κατά την εξαγορά των μετοχών, τα κοινοποιούντα μέρη θα συνάψουν συμφωνία με την SIV για την έναντι αναλόγου αμοιβής παροχή, υποστήριξης στον τεχνικό, εμπορικό, διοικητικό και διαχειριστικό τομέα καθώς και στον τομέα του διεθνούς δικτύου.

Η Pilkington συνάπτει επίσης συμφωνία εφοδιασμού με την SIV για την κάλυψη του 80 % τουλάχιστον των αναγκών της SIV σε υαλοπίνακες επίπλευσης, στο βαθμό που οι παραγωγικές εγκαταστάσεις της SIV δεν επαρκούν για την ικανοποίηση των εν λόγω αναγκών.

Απουσία συντονισμού της συμπεριφοράς σε θέματα ανταγωνισμού

(8) Όσον αφορά τον ενδεχόμενο συντονισμό ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μεταξύ της Techint και της Pilkington ή μεταξύ της Techint και της SIV, υπενθυμίζεται ότι η Techint δεν ασκεί δραστηριότητες στις ίδιες αγορές με την Pilkington ή την SIV. Ταυτόχρονα, το γεγονός ότι η Pilkington ασκεί ήδη δραστηριότητες στην αγορά της Κοινότητας επίπεδου γυαλιού και υαλοπινάκων ασφαλείας, καθώς και στην αγορά υαλοπινάκων αυτοκινήτων, σημαίνει ότι η Pilkington πρόκειται να διαδραματίσει ηγετικό ρόλο στη διαχείριση της SIV. Δεδομένου ότι οι λοιπές δραστηριότητες των μητρικών επιχειρήσεων της κοινής επιχείρησης δεν επικαλύπτονται, η σύσταση της κοινής επιχείρησης δεν υπάρχει το ενδεχόμενο να έχει ως αποτέλεσμα το συντονισμό της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς μεταξύ της Pilkington και της Techint.

Συμπέρασμα

(9) Από τις προαναφερθείσες διαπιστώσεις, συνάγεται ότι η κοινοποιηθείσα πράξη αποτελεί συγκέντρωση κοινοτικής διάστασης κατά την έννοια του άρθρου 3 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89.

(10) Η ακόλουθη εκτίμηση στηρίζεται στις πληροφορίες που έδωσαν τα μέρη κατά τη διάρκεια της έρευνας που πραγματοποίησε η Επιτροπή. Κατά την έρευνα αυτή ζητήθηκαν εγγράφως πληροφορίες από ανταγωνιστές και πελάτες και πραγματοποιήθηκαν επαφές με ανταγωνιστές και πελάτες.

V. ΣΥΜΒΑΤΟ ΤΗΣ ΠΡΑΞΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ

Η αγορά των σχετικών προϊόντων και η γεωγραφική αγορά αναφοράς

Α. Τα διάφορα είδη επίπεδου γυαλιού

(11) Οι υαλοπίνακες επίπλευσης είναι το συνηθέστερο είδος επίπεδου γυαλιού και αντιπροσωπεύουν ποσοστό άνω του 90 % της παραγωγικής ικανότητας γυαλιού όλων των ανεπτυγμένων οικονομιών του κόσμου.

Εκτός από τους υαλοπίνακες επίπλευσης υπάρχουν και άλλα είδη υαλοπινάκων, όπως οι υαλοπίνακες λείας επιφανείας, οι υαλοπίνακες παραθύρων, οι στιλβωμένοι υαλοπίνακες, οι υαλοπίνακες ασφαλείας «αρμέ» και οι υαλοπίνακες «διαμαντέ», οι οποίοι κατασκευάζονται με την εφαρμογή τελείως διαφορετικών μεθόδων. Οι υαλοπίνακες λείας επιφανείας και οι υαλοπίνακες παραθύρων δεν κατασκευάζονται πλέον στη Δυτική Ευρώπη λόγω της χαμηλότερης ποιότητας και της μικρής ζήτησης. Μολονότι υπάρχει

(1) Το σχετικό ποσό έχει διαγραφεί καθόσον συνιστά επιχειρηματικό απόρρητο. Ο συνολικός κύκλος εργασιών των Pilkington, San Faustin Group και SIV υπερέβη τα 5 000 εκατομμύρια Ecu.

ορισμένη επικάλυψη με τους υαλοπίνακες επίπλευσης όσον αφορά συγκεκριμένες χρήσεις, οι επικαλύψεις αυτές είναι πολύ περιορισμένης έκτασης για να έχουν επίδραση στις συνθήκες ανταγωνισμού της αγοράς υαλοπινάκων επίπλευσης. Το ίδιο ισχύει για τους στιλβωμένους υαλοπίνακες «αρμέ» και τους υαλοπίνακες «διαμαντέ» που καλύπτουν μόνο πολύ ειδικές ανάγκες.

Συνεπώς, θεωρείται ότι οι υαλοπίνακες επίπλευσης αποτελούν μία τελείως χωριστή αγορά προϊόντων από τα άλλα είδη επίπεδου γυαλιού.

(12) Η διαδικασία κατασκευής υαλοπινάκων επίπλευσης εφευρέθηκε και χρησιμοποιήθηκε για εμπορικούς σκοπούς από την Pilkington το 1959. Με εξαίρεση τις λιγότερο ανεπτυγμένες οικονομίες, η παραγωγή υαλοπινάκων επίπλευσης έχει ουσιαστικά αντικαταστήσει την παραγωγή υαλοπινάκων παραθύρων και υαλοπινάκων λείας επιφανείας.

Κατά τη διαδικασία παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης, το τετηγμένο γυαλί χύνεται συνεχώς από μία κλίβανο σε μεγάλο ρηχό λουτρό τετηγμένου κασσιτέρου. Το τετηγμένο γυαλί επιπλέει στον κασσίτερο, απλώνεται και σχηματίζει μια επίπεδη επιφάνεια. Το πάχος ελέγχεται από την ταχύτητα με την οποία η στερεοποιημένη υαλοταινία εξέρχεται από το λουτρό επίπλευσης. Μετά την απόψυξη, το γυαλί εξέρχεται ως προϊόν στιλβωμένο με φλόγα με σχεδόν παράλληλες επιφάνειες.

Το πάχος των παραγομένων υαλοπινάκων επίπλευσης ποικίλλει και ανάλογα με την εφαρμογή το πάχος μπορεί να κυμαίνεται από 1 έως 25 mm. Οι υαλοπίνακες επίπλευσης μπορούν να μεταβληθούν κατά την παραγωγική διαδικασία με χρωματισμό στη μάζα και επικάλυψη εν σειρά. Με την τεχνική χρωματισμού, οι διαφανείς υαλοπίνακες επίπλευσης αποκτούν χαρακτηριστικό πράσινο ή μπρούτζινο χρώμα, και το γεγονός αυτό διαδραματίζει όλο και σημαντικότερο ρόλο κατά τη λήψη απόφασης εκ μέρους των κατασκευαστών αυτοκινήτων για την ανάθεση νέων εργασιών. Η επικάλυψη εν σειρά μεταβάλλει όλα τα μερικά από τα χαρακτηριστικά των υαλοπινάκων επίπλευσης όσον αφορά τη μετάδοση ηλιακής ενέργειας, το χρώμα και τη θερμομόνωση. Κατά την άποψη των κοινοποιούντων μερών, η επικάλυψη εν σειρά συνεπάγεται μικρότερο κόστος από την επικάλυψη κάθε φύλλου υαλοπίνακα χωριστά και παρουσιάζει επιπλέον πλεονεκτήματα από την άποψη της ποιότητας, της σκληρότητας και της αντοχής στο χρόνο.

Β. Η αγορά υαλοπινάκων επίπλευσης

(13) Στην αγορά υαλοπινάκων επίπλευσης υπάρχει σε σημαντικό βαθμό καθετοποίηση, κυρίως όσον αφορά την Pilkington και την Saint-Gobain, και οι κατασκευαστές ασχολούνται σε μικρή ή μεγάλη έκταση με την περαιτέρω επεξεργασία ή διανομή των υαλοπινάκων επίπλευσης. Η αγορά υαλοπινάκων επίπλευσης χωρίζεται σε δύο βασικά επίπεδα:

— επίπεδο 1, που αντιστοιχεί στην παραγωγή πρωτογενών και ακατέργαστων υαλοπινάκων και υαλοπινάκων επίπλευσης και

— επίπεδο 2, όπου οι ακατέργαστοι υαλοπίνακες επίπλευσης υφίστανται εν γένει περαιτέρω επεξεργασία πριν από την πώληση και διάθεση στους τελικούς χρήστες. Σημειώνεται ότι το επίπεδο 2 αποτελείται ουσιαστικά από περισσότερα του ενός μεταγενέστερα στάδια παραγωγικής διαδικασίας, ανάλογα με τις ομάδες πελατών και τις διαφορετικές μεθόδους επεξεργασίας των υαλοπινάκων επίπλευσης.

Γ. Η αγορά υαλοπινάκων επίπλευσης — Επίπεδο 1

(14) Σύμφωνα με τις πληροφορίες που αναφέρουν τα μέρη στην κοινοποίηση που υπέβαλαν, ο όγκος των πωλήσεων υαλοπινάκων επίπλευσης στην Κοινότητα το 1992 ανήλθε σε 5,36 εκατομμύρια τόνους στο επίπεδο 1. Σύμφωνα με τα στοιχεία για τα μερίδια της αγοράς που δόθηκαν από τα κοινοποιούντα μέρη, ποσοστό άνω του 90 % της ζήτησης της αγοράς καλύφθηκε από τους έξι μεγαλύτερους παραγωγούς υαλοπινάκων επίπλευσης στην Κοινότητα, και συγκεκριμένα την Saint-Gobain (που έχει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς), την Pilkington, τις αμερικανικής ιδιοκτησίας εταιρείες PPG και Guardian, την Graverbel (που ανήκει στην ιαπωνική εταιρεία Asahi) και τη SIV.

Δεν υπάρχουν άλλοι παραγωγοί που να διαθέτουν βιομηχανικές μονάδες υαλοπινάκων επίπλευσης στην Κοινότητα. Συνεπώς, ο αριθμός των παραγωγών με μονάδες για την κατασκευή υαλοπινάκων επίπλευσης στην Κοινότητα είναι πολύ περιορισμένος.

Αγορά σχετικών προϊόντων

(15) Οι ακατέργαστοι υαλοπίνακες επίπλευσης είναι ένα ομοιογενές, εμπορεύσιμο προϊόν το οποίο, μετά την περαιτέρω επεξεργασία του χρησιμοποιείται στο επίπεδο 2 κυρίως από τη βιομηχανία αυτοκινήτων και τις οικοδομές. Για τις εφαρμογές αυτές δεν έχει υποκατάστατα. Οι εγκαταστάσεις χρωματισμού στη μάζα και επικάλυψης εν σειρά αποκτούν όλο και μεγαλύτερη σημασία και συντελούν σε ορισμένο βαθμό στη διαφοροποίηση της παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης. Ωστόσο, η Επιτροπή εκτιμά ότι τα χαρακτηριστικά αυτά δεν συνεπάγονται διαφοροποίηση επίπλευσης υφίστανται ή όχι χρωματισμό ή επικάλυψη κατά την παραγωγική διαδικασία. Ο χρωματισμός στη μάζα επιτυγχάνεται με την προσθήκη, πριν από την τήξη, μικρών ποσοτήτων μεταλλικών οξειδίων για το χρωματισμό του γυαλιού. Εφόσον υπάρχει η αναγκαία τεχνογνωσία, ο χρωματισμός μπορεί καταρχήν να εφαρμοστεί σε όλες τις γραμμές παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης. Όσον αφορά την επικάλυψη εν σειρά, μόνο σχετικά μικρός αριθμός — το ένα τέταρτο περίπου — των γραμμών παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης έχει αυτή τη δυνατότητα. Η επικάλυψη μπορεί επίσης να εφαρμοστεί μετά την παραγωγή, ενώ δεν συμμερίζονται όλοι οι κατασκευαστές υαλοπινάκων επίπλευσης την άποψη των ενδιαφερομένων μερών ως προς τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει η επικάλυψη εν σειρά. Συνεπώς, για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, θεωρείται ότι η αγορά των σχετικών προϊόντων περιλαμβάνει τους ακατέργαστους ή πρωτογενείς υαλοπίνακες επίπλευσης.

Γεωγραφική αγορά αναφοράς

(16) Παρά το γεγονός ότι σημαντικές ποσότητες ακατέργαστων υαλοπινάκων επίπλευσης μεταφέρονται δια μέσου των εθνικών συνόρων, οι ακατέργαστοι υαλοπίνακες επίπλευσης είναι ένα ογκώδες, βαρύ προϊόν. Ως εκ τούτου, είναι δαπανηρή η μεταφορά σε μεγάλες αποστάσεις, καθότι, για παράδειγμα, το κόστος μεταφοράς με φορτηγό αντιστοιχεί σε ποσοστό 7,5 έως 10 % της τιμής πώλησης σε απόσταση 500 Km. Σε απόσταση άνω των 1 000 Km, το κόστος μεταφοράς με φορτηγό καθίσταται απαγορευτικό και μικρές σχετικά ποσότητες υαλοπινάκων επίπλευσης μεταφέρονται σε μεγαλύτερες αποστάσεις. Παρά το γεγονός ότι τα πλοία χρησιμοποιούνται ελάχιστα γι' αυτές τις μεταφορές, το κόστος ανά χιλιόμετρο για τις θαλάσσιες μεταφορές είναι χαμηλότερο.

Κατά συνέπεια, η φυσική γεωγραφική αγορά για τις πραγματοποιούμενες παραδόσεις προϊόντων από συγκεκριμένη μονάδα παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης μπορεί να απεικονίζεται με ομόκεντρους κύκλους και το μήκος της ακτίνας τους να προσδιορίζεται από το σχετικό κόστος μεταφοράς. Σύμφωνα με τις πληροφορίες που δόθηκαν από τα κοινοποιούντα μέρη, το 80 έως το 90 % των παραγομένων από μια μονάδα ποσοτήτων πωλείται σε ακτίνα 500 Km, μολονότι φυσικά βέβαια ορισμένες ποσότητες υαλοπινάκων επίπλευσης μεταφέρονται σε μεγαλύτερες αποστάσεις. Συνεπώς, οι διάφορες περιοχές στις οποίες πραγματοποιούνται οι παραδόσεις απεικονίζονται από σειρά επικαλυπτομένων κύκλων με κέντρο τη μονάδα παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης. Συνολικά υπάρχουν 36 μονάδες υαλοπινάκων επίπλευσης στην Κοινότητα και 7 ακόμα μονάδες στην Ανατολική Ευρώπη και στη Σκανδιναβία. Εντός της Κοινότητας υπάρχει σχετική συγκέντρωση στη ζώνη Ηνωμένου Βασιλείου/Μπενελούξ/Βόρειας Γαλλίας και Γερμανίας αφενός, και στη ζώνη Βόρειας Ισπανίας/Μπενελούξ/Βόρειας Ιταλίας αφετέρου. Θα ήταν, μέχρι ενός σημείου, δυνατόν να προβληθεί ο ισχυρισμός ότι υπάρχουν δύο αγορές, της Βόρειας Ευρώπης και της Νότιας Ευρώπης. Ωστόσο, δεδομένης της διασποράς των μονάδων παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης και λόγω του ποικίλου βαθμού επικάλυψης των περιοχών φυσικών παραδόσεων, που επιτρέπει τη μετάδοση των επιδράσεων από τον ένα κύκλο στον άλλο, θεωρείται ότι η Κοινότητα στο σύνολό της αποτελεί τη γεωγραφική αγορά αναφοράς.

Το γεγονός αυτό φαίνεται να επιβεβαιώνεται από τα διαθέσιμα στοιχεία με τις τιμές. Σύμφωνα με τις πληροφορίες που έδωσαν τα κοινοποιούντα μέρη για το Βέλγιο, τη Γαλλία, την Ιταλία, τη Γερμανία και το Ηνωμένο Βασίλειο, οι τιμές για τους διαφανείς υαλοπίνακες επίπλευσης πάχους 4 mm συμπίπτουν και ακολουθούν η μία την άλλη, κυμαινόμενες εντός στενών περιθωρίων.

Παρά το γεγονός ότι οι παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης τείνουν να έχουν υψηλότερα μερίδια αγοράς στα κράτη μέλη στα οποία είναι εγκατεστημένες οι παραγωγικές τους μονάδες, τα στοιχεία για τα μερίδια της αγοράς που υποβλήθηκαν από τα μέρη αποδεικνύουν ότι υπάρχει σημαντικός βαθμός αλληλοδιείσδυσης σε εθνικό επίπεδο.

Η Επιτροπή εκτιμά, συνεπώς, ότι υπάρχουν αρκετά ομοιογενείς συνθήκες ανταγωνισμού και ότι η Κοινότητα στο σύνολό της μπορεί να θεωρηθεί ως η γεωγραφική αγορά αναφοράς.

Δ. Η αγορά υαλοπινάκων επίπλευσης — Επίπεδο 2

(17) Στο επίπεδο 2, οι ακατέργαστοι υαλοπίνακες επίπλευσης έχουν ουσιαστικά δύο διαφορετικές χρήσεις: στην αυτοκινητοβιομηχανία, οι υαλοπίνακες επίπλευσης πωλούνται μετά την περαιτέρω επεξεργασία τους προκειμένου να χρησιμοποιηθούν στα αυτοκίνητα για παράθυρα, παρμπρίζ, καθρέφτες κ.λπ. Στο γενικό εμπόριο, οι υαλοπίνακες επίπλευσης πωλούνται στους τελικούς χρήστες είτε απευθείας μέσω του δικτύου διανομής των παραγωγών είτε μέσω των εμπόρων και των διανομέων αφού συνήθως, αλλά όχι πάντα, υποστούν περαιτέρω επεξεργασία για να χρησιμοποιηθούν κυρίως για παράθυρα οικοδομών και για καθρέφτες. Για το λόγο αυτό, οι υαλοπίνακες γενικού εμπορίου ονομάζονται μερικές φορές υαλοπίνακες αρχιτεκτονικής ή υαλοπίνακες οικοδομών. Σύμφωνα με τα στοιχεία που υπέβαλαν τα μέρη, το 21 % περίπου (μετρούμενο σε βάρος) των υαλοπινάκων που πωλήθηκαν στην Κοινότητα το 1992 χρησιμοποιήθηκε τελικά στην αυτοκινητοβιομηχανία και το 79 % στο γενικό εμπόριο. Τα μεγέθη αυτά προσεγγίζουν αρκετά τα ποσά που έχουν υπολογιστεί από την Επιτροπή (17 και 83 % αντίστοιχα) με βάση τα στοιχεία που συγκέντρωσε για την ευρωπαϊκή παραγωγή υαλοπινάκων επίπλευσης.

Υαλοπίνακες αυτοκινήτων

(18) Οι υαλοπίνακες που πωλούνται στους κατασκευαστές αυτοκινήτων μετά την επεξεργασία τους καλούνται υαλοπίνακες ασφαλείας. Η ονομασία αυτή οφείλεται στο γεγονός ότι δεν θραύονται σε αιχμηρά κομμάτια κατά τη σύγκρουση, πράγμα που θα μπορούσε να είναι επικίνδυνο για τους επιβάτες του οχήματος στην περίπτωση ατυχήματος. Υπάρχουν δύο τύποι υαλοπινάκων ασφαλείας: οι σύνθετοι υαλοπίνακες που χρησιμοποιούνται σχεδόν αποκλειστικά για παρμπρίζ και οι σκληρυμμένοι υαλοπίνακες (ή «συσσωματωμένοι») που χρησιμοποιούνται κυρίως για τα πλαϊνά και πίσω παράθυρα.

Οι σύνθετοι υαλοπίνακες κατασκευάζονται με τη συγκόλληση, σε υψηλές θερμοκρασίες και υπό πίεση, δύο κομμένων στις ίδιες διαστάσεις κυρτωμένων υαλοπινάκων, μεταξύ των οποίων παρεμβάλλεται ένα πλαστικό ενδιάμεσο φύλλο. Οι σκληρυμμένοι υαλοπίνακες κατασκευάζονται με τη θέρμανση και κύρτωση ενός εκ των προτέρων κομμένου τεμαχίου γυαλιού, το οποίο στη συνέχεια ψύχεται ταχέως για να συμπιεστεί η επιφάνεια του γυαλιού. Οι σύνθετοι υαλοπίνακες είναι ακριβότεροι από τους σκληρυμμένους υαλοπίνακες.

Παρά το γεγονός ότι υπάρχουν διαφορές ως προς τις τεχνικές παραγωγής, τις τιμές και τις ειδικές χρήσεις των δύο τύπων υαλοπινάκων, μπορεί να θεωρηθεί ότι ανήκουν στην ίδια αγορά σχετικών προϊόντων, δηλαδή την αγορά υαλοπινάκων ασφαλείας για αυτοκίνητα. Τόσο από την πλευρά της προσφοράς (κυρίως οι παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης), όσο και από την πλευρά της ζήτησης (οι κατασκευαστές αυτοκινήτων), οι φορείς που συμμετέχουν είναι οι ίδιοι. Οι δύο τύποι υαλοπινάκων είναι συμπληρωματικοί δεδομένου ότι και οι δύο είναι σχεδόν πάντα απαραίτητοι ένα συγκεκριμένο μοντέλο. Επιπλέον, οι παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης διαθέτουν παρόμοια μερίδια αγοράς για τους σύνθετους και τους σκληρυμμένους υαλοπίνακες, αν οι δύο τύποι υαλοπινάκων εξεταστούν χωριστά. Από την έρευνα που πραγματοποίησε η Επιτροπή προέκυψε ότι η διάκριση μεταξύ

των συνθέτων και των σκληρυμμένων υαλοπινάκων δεν επηρεάζει τους κατασκευαστές αυτοκινήτων κατά την εκτίμηση των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων των προμηθευτών τους. Συνεπώς, και στα δύο τμήματα επικρατούν παρεμφερείς συνθήκες ανταγωνισμού όπως αποδεικνύεται και από το γεγονός ότι η διάρθρωση της προσφοράς ειναι παρόμοια για τα παρμπρίζ και τους συσσωματωμένους υαλοπίνακες. Ως εκ τούτου, η εκτίμηση των ανταγωνιστικών συνθηκών είναι η ίδια τόσο για τα δύο τμήματα όσο και για το σύνολο της αγοράς υαλοπινάκων αυτοκινήτων.

(19) Ωστόσο, πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ δύο χωριστών προϊόντων, ήτοι για τον αρχικό εξοπλισμό που πωλείται στους κατασκευαστές αυτοκινήτων (OEM = original equipment manufacturer = προμηθευτής αρχικού εξοπλισμού, OES = original equipment supplier = προμηθευτής αρχικού εξοπλισμού) και τον εξοπλισμό αντικατάστασης που πωλείται στην ανεξάρτητη αγορά ανταλλακτικών και εξαρτημάτων (IAM = independent aftermarke = ανεξάρτητη αγορά ανταλλακτικών και εξαρτημάτων) καθότι διαφέρουν οι συνθήκες ανταγωνισμού.

Σύμφωνα με τις πληροφορίες που υπέβαλαν τα μέρη, η συνολική αξία του εμπορίου υαλοπινάκων αυτοκινήτων ανήλθε σε 3,264 εκατομμύρια Ecu το 1991. Το τμήμα OEM αντιπροσώπευε ποσοστό 85 % της συνολικής αξίας και το τμήμα των υαλοπινάκων αντικατάστασης ποσοστό 15 %. Το 79 % της αξίας του τμήματος υαλοπινάκων αντικατάστασης αφορούσε παρμπρίζ (δηλαδή σύνθετους υαλοπίνακες) και το 21 % συσσωματωμένους υαλοπίνακες (δηλαδή σκληρυμμένους υαλοπίνακες). Περισσότερες λεπτομέρειες παρέχονται στον ακόλουθο πίνακα:

	OEM		OES		IAM	
	σε εκατομμύρια τεμάχια	σε εκατομμύρια Ecu	σε εκατομμύρια τεμάχια	σε εκατομμύρια Ecu	σε εκατομμύρια τεμάχια	σε εκατομμύρια Ecu
Σύνθετοι υαλοπίνακες	14,2	920	2,6	241	3,9	149
Συσσωματωμένοι υαλοπίνακες	96,5	1 850	2,7	51	2,4	53
Σύνολο	110,7	2 770	5,3	292	6,3	202

Η γεωγραφική αγορά αναφοράς για υαλοπίνακες αυτοκινήτων OEM/OES είναι τουλάχιστον εκείνη της Κοινότητας. Οι κατασκευαστές αυτοκινήτων αγοράζουν συχνά υαλοπίνακες αυτοκινήτων από προμηθευτές που είναι εγκατεστημένοι σε διάφορα κράτη μέλη και η υψηλότερη προστιθέμενη αξία των υαλοπινάκων αυτοκινήτων σημαίνει ότι τα έξοδα μεταφοράς συνιστούν σχετικά χαμηλό ποσοστό του κόστους παραγωγής. Από τις έρευνες της Επιτροπής διαπιστώθηκε ότι το ποσοστό αυτό κυμαίνεται συνήθως από 3 % έως 4 % για μία απόσταση 1 000 χιλιομέτρων. Για τους ίδιους λόγους, η γεωγραφική αγορά αναφοράς για υαλοπίνακες αυτοκινήτων που κατασκευάζονται για τον τομέα IAM φαίνεται επίσης να αντιστοιχεί σε εκείνη της Κοινότητας.

Υαλοπίνακες γενικού εμπορίου

(20) Οι ακατέργαστοι υαλοπίνακες επίπλευσης που προορίζονται για το γενικό εμπόριο εντός της Κοινότητας υφίστανται, σε ποσοστό άνω του 70 %, περαιτέρω επεξεργασία. Οι ακατέργαστοι υαλοπίνακες χρησιμοποιούνται κυρίως για υαλόφραξη. Το ποσοστό των ακατέργαστων υαλοπινάκων είναι χαμηλότερο στα κράτη μέλη στα οποία εφαρμόζεται ευρύτερα η διπλή υαλόφραξη (βλέπε τεμάχια διπλής ή τριπλής υαλόφραξης παρακάτω), και υψηλότερο στα κράτη μέλη με ηπιότερες κλιματολογικές συνθήκες ή λιγότερο αυστηρούς κανονισμούς για το περιβάλλον και την ασφάλεια. Το ποσοστό είναι π.χ. χαμηλότερο στη Γερμανία, ενώ στην Ιταλία, ιδίως στη Νότια Ιταλία, είναι πολύ υψηλότερο.

(21) Όσον αφορά τους κατεργασμένους υαλοπίνακες, τα κοινοποιούντα μέρη διακρίνουν τις ακόλουθες χωριστές αγορές σχετικών προϊόντων:

— τους επαργυρωμένους υαλοπίνακες που χρησιμοποιούνται κυρίως για καθρέφτες,

— τους σύνθετους υαλοπίνακες που χρησιμοποιούνται — όπως και στην αυτοκινητοβιομηχανία — για λόγους ασφαλείας,

— τους σκληρυμμένους υαλοπίνακες, οι οποίοι επίσης χρησιμοποιούνται για λόγους ασφαλείας,

— τα τεμάχια διπλής ή τριπλής υαλόφραξης (που αποκαλούνται επίσης τεμάχια πολλαπλής υαλόφραξης) που αποτελούνται από δύο ή περισσότερα τεμάχια με ένα ενδιάμεσο μονωτικό στρώμα μη κυκλοφορούντος αέρος ή αδρανούς αερίου. Τα τεμάχια πολλαπλής υαλόφραξης περιέχουν υαλοπίνακες επίπλευσης ποικίλου πάχους, σύνθετους υαλοπίνακες, σκληρυμμένους υαλοπίνακες, επικαλυμμένους υαλοπίνακες ή συνδυασμό αυτών των υαλοπινάκων.

Το γεγονός ότι υπάρχουν διαφορετικά επίπεδα επεξεργασίας, με ποικίλο βαθμό καθετοποίησης από τους παραγωγούς υαλοπινάκων επίπλευσης που συνεργάζονται με μεγάλο αριθμό μικρών μονάδων επεξεργασίας, καθιστά δυσχερή τη λεπτομερή εξέταση της ροής των κατεργασμένων υαλοπινάκων προς του τελικούς χρήστες. Έχει επίσης ως αποτέλεσμα να υπάρχουν ορισμένες επικαλύψεις μεταξύ των αγορών προϊόντων που περιγράφονται ανωτέρω. Δεν είναι, συνεπώς, δυνατόν να οριστεί επακριβώς το ποσοστό των υαλοπινάκων γενικού εμπορίου που χρησιμοποιούνται σε κάθε εφαρμογή. Σε γενικές γραμμές, η κατανομή της αγοράς εμφανίζεται ως εξής: τεμάχια διπλής ή τριπλής υαλόφραξης 50 %, ακατέργαστοι υαλοπίνακες 25 % και για τους σύνθετους, τους σκληρυμμένους και τους επαργυρωμένους υαλοπίνακες ποσοστό χαμηλότερο ή γύρω στα 10 % για κάθε είδος.

(22) Τα κοινοποιούντα μέρη δεν ασκούν μόνο δραστηριότητες στους τέσσερις τομείς περαιτέρω επεξεργασίας που προαναφέρθηκαν, αλλά και στον τομέα διανομής και εμπορίας υαλοπινάκων που αποτελεί και τον τελευταίο κρίκο της αλυσίδας προσφοράς από τον παραγωγό υαλοπινάκων επίπλευσης στον τελικό χρήστη. Σύμφωνα με τα στοιχεία που έχει στη διάθεσή της η Επιτροπή, η St. Gobain κυρίως, ακολουθούμενη από την Pilkington και σε μικρότερο βαθμό την Glaverbel, διαθέτουν τα περισσότερο εκτεταμένα δίκτυα διανομής. Ωστόσο, οι θέσεις που κατέχουν στην αγορά οι παραγωγοί διαφέρουν ανάλογα με το κράτος μέλος, δεδομένου ότι οι παραγωγοί βρίσκονται σε σχετικά ισχυρότερη θέση στα κράτη μέλη στα οποία συγκεντρώνεται η παραγωγή υαλοπινάκων επίπλευσης.

(23) Όσον αφορά τη γεωγραφική διάσταση, οι υαλοπίνακες γενικού εμπορίου διακρίνονται σε δύο βασικές ομάδες.

Οι επαργυρωμένοι και οι σύνθετοι υαλοπίνακες είναι προϊόντα με χαμηλή προστιθέμενη αξία. Πωλούνται από λίγες αλλά μεγάλες παραγωγικές μονάδες που εξυπηρετούν περισσότερες χώρες, ενώ παράλληλα υπάρχει επίσης μεγάλος αριθμός πολύ μικρότερων μονάδων. Παρατηρείται η τάση να μεταφέρονται οι υαλοπίνακες που παράγονται από τις μεγαλύτερες μονάδες σε μικρότερες αποστάσεις και στη συνέχεια να μεταπωλούνται μέσω ενός δευτέρου επιπέδου διανομής.

Οι σκληρυμμένοι υαλοπίνακες, τα τεμάχια πολλαπλής υαλόφραξης, καθώς και η εμπορία και διανομή αφορούν, κατά τα φαινόμενα, τις εθνικές ή ακόμα και τις περιφερειακές αγορές. Οι σκληρυμμένοι υαλοπίνακες και τα τεμάχια πολλαπλής υαλόφραξης είναι και τα δύο προϊόντα που δεν μπορούν να υποστούν περαιτέρω επεξεργασία και, ως εκ τούτου, δεν υφίστανται συνήθως επεξεργασία προς αποθήκευση. Οι οικονομίες κλίμακος κατά την παραγωγή τους είναι λιγότερο σημαντικές απ' ό,τι στην περίπτωση των επαργυρωμένων και των συνθέτων υαλοπινάκων. Η όσο το δυνατόν ταχύτερη παράδοση και η ποιότητα της τοπικής εξυπηρέτησης διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο για την απόκτηση πιστής πελατείας.

Η Επιτροπή απευθύνθηκε στους παραγωγούς υαλοπινάκων επίπλευσης προκειμένου να προσδιορίσει ποιο ποσοστό επί της τιμής πώλησης αντιπροσωπεύει το κόστος μεταφοράς για τις τέσσερις κατηγορίες υαλοπινάκων γενικού εμπορίου που προαναφέρθηκαν. Το κόστος ποικίλλει ανάλογα με την κατηγορία και υπάρχουν διαφορές μεταξύ των παραγωγών. Λόγω της προστιθέμενης αξίας που δημιουργείται από την περαιτέρω επεξεργασία, το κόστος μεταφοράς είναι χαμηλότερο απ' ό,τι στην περίπτωση των ακατέργαστων υαλοπινάκων επίπλευσης και αντιστοιχεί σε 3-6 % περίπου της τιμής πώλησης για απόσταση 500 km και σε 7-10 % για απόσταση 1 000 km. Είναι σαφές ότι οι παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης μεταφέρουν σημαντικές ποσότητες υαλοπινάκων γενικού εμπορίου πέραν των εθνικών συνόρων. Ωστόσο, για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, το θέμα του ακριβούς προσδιορισμού της γεωγραφικής αγοράς αναφοράς μπορεί να παραμείνει ανοικτό, δεδομένου ότι και ο στενότερος δυνατός προσδιορισμός της δεν θα μετέβαλλε την εκτίμηση από απόψεως του ανταγωνισμού.

Εκτίμηση από απόψεως ανταγωνισμού

(24) Είναι σαφές ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν οδηγεί στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης για μόνη την Pilkington/SIV είτε στο επίπεδο 1, είτε σε οποιαδήποτε αγορά αναφοράς στο επίπεδο 2. Εντούτοις, είναι αναγκαίο να εξεταστεί κατά πόσο η συγκέντρωση μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης μεταξύ των πέντε μεγαλύτερων παραγωγών υαλοπινάκων επίπλευσης της Κοινότητας. Παρόλο που η εκτίμηση αυτή πρέπει να συμπεριλάβει και τα δύο επίπεδα, πρέπει κατά κύριο λόγο να αφορά τα επίπεδο 1 λόγω των χαρακτηριστικών της βιομηχανίας υαλοπινάκων επίπλευσης, λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι οι ακατέργαστοι υαλοπίνακες επίπλευσης, που προορίζονται τόσο για την αυτοκινητοβιομηχανία όσο και για το γενικό εμπόριο παράγονται στις ίδιες γραμμές παραγωγής, και ότι στο επίπεδο αυτό οι πέντε παραγωγοί της Κοινότητας κατέχουν συλλογικά ιδιαίτερα ισχυρή θέση.

Εκτίμηση σε επίπεδο 1

(i) *Μερίδια αγοράς*

Μικρός αριθμός φορέων με υψηλό βαθμό συγκέντρωσης

(25) Σύμφωνα με τις πληροφορίες που έχουν παράσχει τα μέρη στην κοινοποίησή τους, τα μερίδια αγοράς (1) στην Κοινότητα το 1992 και στα πέντε μεγαλύτερα κράτη μέλη, συν το Βέλγιο και το Λουξεμβούργο — που από κοινού αντιπροσωπεύουν πάνω από το 90 % της κοινοτικής αγοράς κατανέμονται ως εξής:

Παραγωγή ακατέργαστων υαλοπινάκων επίπλευσης στο επίπεδο 1 (1)

	Γερμανία %	Γαλλία %	Ιταλία %	Ηνωμένο Βασίλειο %	Ισπανία %	Βέλγιο/ Λουξεμβούργο %	Ευρωπαϊκή Κοινότητα %
Pilkington	25 – 50	< 5	5 – 15	25 – 50	< 5	< 5	15 – 25
SIV	< 5	< 5	25 – 50	< 5	5 – 15	< 5	5 – 15
Σύνολο	25 – 50	5 – 15	25 – 50	25 – 50	5 – 15	< 5	25 – 50
Saint-Gobain	25 – 50	> 50	15 – 25	15 – 25	> 50	15 – 25	25 – 50
PPG	5 – 15	25 – 50	15 – 25	5 – 15	< 5	5 – 15	5 – 15
Glasverbel	5 – 15	< 5	< 5	< 5	< 5	25 – 50	5 – 15
Guardian	5 – 15	< 5	< 5	5 – 15	15 – 25	5 – 15	5 – 15
Σύνολο	90	95	94	89	93	82	92

(1) Για λόγους επιχειρηματικού απορρήτου, τα μερίδια αγοράς αναφέρονται κατά προσέγγιση.

(1) Τα μερίδια αγοράς που κοινοποίησαν τα μέρη στηρίζονται στην παραγωγή ακατέργαστων υαλοπινάκων επίπλευσης (μεγάλο μέρος της οποίας υφίσταται επεξεργασία από τους ίδιους τους παραγωγούς υαλοπινάκων (επίπλευσης) και, συνεπώς, συμπεριλαμβάνουν και την εξαρτημένη παραγωγή.

Είναι σαφές ότι μετά την εξαγορά της SIV, του έκτου και μικρότερου παραγωγού υαλοπινάκων επίπλευσης της Κοινότητας, η Pilkington εξακολουθεί να αποτελεί το δεύτερο κατά σειρά παραγωγό μετά τη Saint-Gobain που κατέχει την πρώτη θέση στην αγορά.

Παρά το γεγονός ότι, σύμφωνα με τα ανωτέρω στοιχεία, η Saint-Gobain και η Pilkington/SIV κατέχουν από κοινού μερίδιο της κοινοτικής αγοράς ύψους [...] % (1), η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι οι δύο αυτές επιχειρήσεις είναι σε θέση να δημιουργήσουν μία από κοινού δεσπόζουσα θέση. Όπως θα επιβεβαιώνεται στην εν συνεχεία ανάλυση για τη δυνατότητα δημιουργίας συνολικής δεσπόζουσας θέσης από ευρύτερη ομάδα αποτελούμενη από όλους τους υπόλοιπους πέντε παραγωγούς υαλοπινάκων επίπλευσης, η Saint-Gobain και η Pilkington αντιμετωπίζουν τον ανταγωνισμό των Glaverbel, PPG και Guardian που προσφέρουν συγκρίσιμο φάσμα προϊόντων, έχουν οικονομική δύναμη και διαθέτουν σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα για την κατασκευή ακατέργαστων υαλοπινάκων επίπλευσης, οι οποίοι μπορούν εν συνεχεία να υποστούν περαιτέρω επεξεργασία από τους πολυάριθμους ανεξάρτητους μεταποιητές στο επίπεδο 2.

Τα στοιχεία αυτά καταδεικνύουν επίσης ότι στα πέντε μεγαλύτερα κράτη μέλη, οι υπόλοιποι πέντε παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης, μετά την ολοκλήρωση της προτεινόμενης πράξης, κατέχουν από κοινού μερίδιο αγοράς 89 % ή περισσότερο και σε κοινοτικό επίπεδο μερίδιο αγοράς της τάξης του 92 %. Συνεπώς, το 8 % των κοινοτικών εισαγωγών μπορεί να αποδοθεί στις εισαγωγές που πραγματοποιούν οι ανεξάρτητοι ανταγωνιστές.

(26) Παρά το γεγονός ότι το προαναφερθέν συνολικό μερίδιο αγοράς είναι πολύ υψηλό, η Επιτροπή θεωρεί ότι υποτιμάται το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των παραγωγών υαλοπινάκων επίπλευσης. Τα στοιχεία αυτά δεν λαμβάνουν υπόψη τις εισαγωγές υαλοπινάκων επίπλευσης στην Κοινότητα από μονάδες παραγωγής που βρίσκονται εκτός Κοινότητας, αλλά οι οποίες ανήκουν ή ελέγχονται από τους ίδιους παραγωγούς. Οι μονάδες αυτές βρίσκονται κυρίως στην Ανατολική Ευρώπη και στη Σκανδιναβία και η παραγωγική τους ικανότητα αντιπροσωπεύει 10 % περίπου της κοινοτικής παραγωγικής ικανότητας. Οι εισαγωγές στην Κοινότητα υαλοπινάκων επίπλευσης προερχομένων από τις εν λόγω μονάδες είναι σημαντικές. Δεν υπάρχει καμία άλλη μονάδα παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης στην Ευρώπη, εξαιρουμένων δύο μονάδων που ανήκουν στην τουρκική εταιρεία Türkiye Sise Ve Cam Fabrikalari A.S. (TSCF).

(27) Η Επιτροπή υπολόγισε τα αναθεωρημένα μερίδια της αγοράς στο επίπεδο 1 λαμβάνοντας υπόψη την παραγωγή υαλοπινάκων επίπλευσης που προέρχεται από μονάδες που είναι εγκατεστημένες στην Κοινότητα, συν τις εισαγωγές που προέρχονται από μονάδες που ανήκουν σε κοινοτικούς παραγωγούς στην Ανατολική Ευρώπη και τη Σκανδιναβία καθώς και άλλες εισαγωγές (2). Η Επιτροπή κρίνει ότι η νέα βάση υπολογισμού αντικατοπτρίζει ακριβέστερα τη συνολική θέση στην αγορά (3).

Τα μεμονωμένα μερίδια αγοράς είναι γενικά συγκρίσιμα με το κοινοτικό μερίδιο αγοράς που ανέφεραν τα μέρη, παρά το γεγονός ότι οι παραγωγοί που έχουν μονάδες εκτός της Κοινότητας (δηλαδή Pilkington, Glaverbel και Guardian) κατέχουν ένα μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

Σύμφωνα με τη βάση αυτή, τα μερίδια αγοράς (4) έχουν ως εξής:

	1990 %	1991 %	1992 %
Pilkington (1)	20 – 30	20 – 30	20 – 30
SIV (1)	5 – 10	5 – 10	5 – 10
Σύνολο (1)	20 – 30	20 – 30	20 – 30
Saint-Gobain	30 – 40	30 – 40	30 – 40
Glasverbel	10 – 15	10 – 15	10 – 15
PPG	10 – 15	10 – 15	10 – 15
Guardian	5 – 10	5 – 10	5 – 10
Σύνολο	> 96	> 96	> 96
Άλλες (συμπεριλαμβάνεται η TSCF	< 4	< 4	< 4

(1) Για λόγους επιχειρηματικού απορρήτου, τα μερίδια αγοράς αναφέρονται κατά προσέγγιση.

Στους υπόλοιπους πέντε παραγωγούς αντιστοιχεί ποσοστό άνω του 96 % των κοινοτικών προμηθειών υαλοπινάκων επίπλευσης.

Ασύμμετρα μερίδια αγοράς

(28) Στο επίπεδο 1, το μερίδιο αγοράς της Saint-Gobain είναι άνω του 30 % και εκείνο της Pilkington χαμηλότερο του 30 %. Ωστόσο, η Saint-Gobain παραμένει σαφώς η ηγετική επιχείρηση της αγοράς τόσο στο γενικό εμπόριο όσο και στον τομέα του αυτοκινήτου. Τα μερίδια αγοράς της Pilkington, της PPG και της Guardian είναι πολύ χαμηλότερα. Η κάθε επιχείρηση έχει ένα μερίδιο αγοράς στο επίπεδο 1 το οποίο είναι περίπου κατά 15 έως 25 % κατώτερο των μεριδίων της Saint-Gobain και της Pilkington, παρόλο που υπήρξε ορισμένη διακύμανση ως προς τα αντίστοιχα μερίδια που κατείχαν.

(1) Άνω του 50 %.

(2) Τα στοιχεία σχετικά με τις εισαγωγές προέρχονται από τη βάση δεδομένων COMEXT.

(3) Αφενός, η βάση υπολογισμού υποτιμά το μερίδιο αγοράς των ανωτέρω επιχειρήσεων, στο βαθμό που δεν στάθηκε δυνατόν να εντοπισθούν όλες οι σχετικές εισαγωγές, π.χ. οι εισαγωγές της PPG και ASF (Asahi/Glaverbel) από τις Ηνωμένες Πολιτείες. Αφετέρου, οι εξαγωγές από την Κοινότητα θα έπρεπε κανονικά να αποκλειστούν. Ωστόσο, η διαφορά δεν θεωρείται σημαντική για την εκτίμηση.

(4) Για λόγους επιχειρηματικού απορρήτου, τα μερίδια αγοράς των υπολοίπων μερών αναφέρονται κατά προσέγγιση.

Σε επίπεδο Κοινότητας, ο βαθμός της συγκέντρωσης είναι τόσο μεγάλος ώστε μειώνει ή συγκαλύπτει τις μεταβολές στα μερίδια αγοράς σε εθνικό επίπεδο, τα οποία είναι ενδεικτικά της κατάστασης του ανταγωνισμού κατά το παρελθόν.

Παραδείγματος χάρη, στο Ηνωμένο Βασίλειο κατά τη διάρκεια της περιόδου 1990-1992, το μερίδιο αγοράς της Pilkington για τους ακατέργαστους υαλοπίνακες επίπλευσης που χρησιμοποιούνται στο γενικό εμπόριο μειώθηκε από περίπου 55 % σε 43 %, ενώ το μερίδιο της Saintt-Gobain αυξήθηκε από 13 σε 18 %. Οι κύριοι παράγοντες στους οποίους οφείλεται η εξέλιξη αυτή είναι οι ακόλουθοι:

— αφενός, η σχετικά υψηλή τιμή συναλλάγματος της λίρας στερλίνας σε σχέση με τα υπόλοιπα νομίσματα στην Κοινότητα οδήγησε σε αύξηση των εισαγωγών (η Pilkington είναι ο μόνος παραγωγός που έχει μονάδες παραγωγής στο Ηνωμένο Βασίλειο),

— αφετέρου, η εξαγορά εκ μέρους της St. Gobain της Solaglas, που είναι μία από τις κυριότερες επιχειρήσεις διανομής του Ηνωμένου Βασιλείου, είχε ως αποτέλεσμα τη σταδιακή αντικατάσταση της Pilkington από την Saintt-Gobain ως προμηθευτή της Solaglas.

Παρομοίως, κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου, βελτιώθηκε η διείσδυση της Pilkington στη γαλλική αγορά και το μερίδιό της ανήλθε από 3 σε 6 %.

Η Guardian φαίνεται ότι άσκησε επιθετικό ανταγωνισμό κατά το παρελθόν. Είναι η μόνη από τους έξι υπάρχοντες παραγωγούς υαλοπινάκων επίπλευσης, του οποίου το μερίδιο στην κοινοτική αγορά αυξήθηκε συστηματικά κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου. Η Guardian διείσδυσε στην αγορά της Κοινότητας το 1981, όταν εγκατέστησε τον πρώτο της ευρωπαϊκό υαλουργικό κλίβανο στο Λουξεμβούργο σε μια εντελώς νέα περιοχή εγκατάστασης. Έκτοτε, κατασκεύασε και άλλους υαλουργικούς κλιβάνους στο Λουξεμβούργο και στην Ισπανία. Ο δεύτερός της κλίβανος στην Ισπανία αναμένεται να τεθεί σε λειτουργία τον Νοέμβριο 1993.

ii) *Παραγωγή και χαρακτηριστικά της αγοράς*

Διαρθρωτική αλληλεξάρτηση

(29) Λόγω των διαρθρωτικών χαρακτηριστικών της παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης, υπάρχει μεγάλη αλληλεξάρτηση μεταξύ των κυρίων φορέων της αγοράς. Η παραγωγή υαλοπινάκων επίπλευσης παρουσιάζει μεγάλη ένταση κεφαλαίου. Το κατώτατο όριο παραγωγής από την άποψη της αποτεσματικότητας για μια νέα μονάδα παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης είναι περίπου 150 000 τόνοι κατ' έτος για μία επένδυση ύψους 100 εκατομμύρια Ecu περίπου. Από τη στιγμή που τίθεται σε λειτουργία ένας υαλουργικός κλίβανος και αρχίζει η παραγωγή, η παραγωγική γραμμή πρέπει να λειτουργεί συνεχώς σε 24ωρη βάση για τα επόμενα δέκα χρόνια περίπου. Για τεχνικούς λόγους, η μονάδα πρέπει να λειτουργεί σχεδόν στην πλήρη παραγωγική ικανότητά της: σε χαμηλά επίπεδα παραγωγής, η ποιότητα μειώνεται και, δεδομένου ότι το κατώτερο όριο αποδοτικότητας των εγκαταστάσεων κυμαίνεται σε σχετικά υψηλά επίπεδα, η λειτουργία δεν είναι πλέον αποδοτική. Κατά συνέπεια, οι επιπτώσεις από τη λειτουργία μιας νέας μονάδας παραγωγής γίνονται αναγκαστικά αισθητές στους άλλους παραγωγούς, εφόσον δεν είναι σκόπιμο για μία μονάδα να λειτουργεί με χαμηλά επίπεδα παραγωγής. Συνεπώς, υπάρχει μεγάλη αλληλεξάρτηση μεταξύ των διαφόρων φορέων της αγοράς.

Πλήρως ανεπτυγμένη αγορά με αυξανόμενη υπερβάλουσα παραγωγική ικανότητα

(30) Η αγορά υαλοπινάκων επίπλευσης είναι πλήρως ανεπτυγμένη και σχετικά σταθερή, με βραδεία αλλά σταθερή ανάπτυξη σε μακροπρόθεσμο επίπεδο. Συνεπώς, δεν υπάρχει κανένα σοβαρό κίνητρο για την άσκηση έντονου ανταγωνισμού με προοπτική την μεγάλη ανάπτυξη της αγοράς. Όλοι οι παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης εμφανίζουν πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα. Η τρέχουσα θεωρητική [1] χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας κυμαίνεται μεταξύ 78 και 93 %, ποσοστό το οποίο αντιστοιχεί σε υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα η οποία κυμαίνεται από 7 έως 22 % στο επίπεδο 1. Παρά το γεγονός ότι τα ποσοστά αυτά είναι σχετικά χαμηλά σε σχέση με άλλους τομείς, είναι ωστόσο σημαντικά εάν συγκριθούν με τις προδιαγραφές που ισχύουν για τη βιομηχανία υαλοπινάκων επίπλευσης, ιδίως εάν ληφθούν υπόψη τα χαρακτηριστικά της ζήτησης για τα εν λόγω προϊόντα.

Εξάλλου, όσον αφορά την τρέχουσα κατάσταση της αγοράς και την κατάσταση στο άμεσο μέλλον, η ζήτηση για υαλοπίνακες επίπλευσης παρουσιάζει τάση μείωσης λόγω της συγκυριακής κρίσης που πλήττει τον οικονομικό τομέα και την αυτοκινητοβιομηχανία.

Χαμηλή ελαστικότητα της ζήτησης

(31) Οι οικονομικοί σύμβουλοι των μερών ανέφεραν τα ακόλουθα:

«Βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, η ζήτηση για τους υαλοπίνακες επίπλευσης θα είναι εξαιρετικά ανελαστική ως προς τις τιμές και, τούτο, όσον αφορά ευρύ φάσμα τιμών. Η ζήτηση υαλοπινάκων επίπλευσης προέρχεται σχεδόν αποκλειστικά από την αυτοβιομηχανία και τον κατασκευαστικό κλάδο. Και στους δύο τομείς το κόστος των υαλοπινάκων αντιπροσωπεύει μικρό μόνο τμήμα του συνολικού κόστους και, επιπλέον, δεν υπάρχουν καλά υποκατάστατα. Για τους λόγους αυτούς δεν πρέπει να αναμένεται ότι η αύξηση της τιμής των υαλοπινάκων θα οδηγήσει σε σημαντική μείωση της ζήτησης. Από τις συζητήσεις που έχουν διεξαχθεί με έμπειρα στελέχη αυτής της βιομηχανίας συνάγεται το συμπέρασμα ότι η ελαστικότητα της ζήτησης είναι πολύ χαμηλή, ενδεχομένως της τάξης του 0,1 έως 0,3, γύρω από το παραδοσιακό φάσμα διακύμανσης των πραγματικών τιμών.

[1] Για τεχνικούς λόγους, υπάρχουν διάφοροι τρόποι για τον υπολογισμό της θεωρητικής χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας. Εν γένει, στη θεωρητικής παραγωγική ικανότητα τήξης πρέπει να εφαρμοστεί ένας συντελεστής προκειμένου να συνεκτιμηθούν οι απώλειες της παραγωγής που οφείλονται σε επισκευές εν ψυχρώ, επισκευές εν θερμώ, μεταβολές του συνδυασμού των προϊόντων (βαφή και πάχος), απώλειες ποιότητας/θραύσης στη γραμμή παραγωγής (συμπεριλαμβανομένων απωλειών περιθωρίων και κοπής), απώλειες στο στάδιο της αποθήκευσης.

Οι επιχειρήσεις που παράγουν ένα προϊόν για το οποίο η ζήτηση είναι ιδιαίτερα ανελαστική ως προς την τιμή (στο επίπεδο της ανταγωνιστικής τιμής) τείνουν να έχουν ισχυρό κίνητρο προκειμένου να δημιουργήσουν καρτέλ ή να υιοθετήσουν παρόμοια συμπεριφορά, όταν αυτό είναι εφικτό».

Η Επιτροπή, χωρίς να προσυπογράφει τα προαναφερόμενα στοιχεία όσον αφορά την ελαστικότητα της ζήτησης ως προς τις τιμές, συμφωνεί απόλυτα με αυτήν την ανάλυση και ειδικότερα με το συμπέρασμα ότι η ελαστικότητα της ζήτησης είναι πολύ χαμηλή και υπάρχει ισχυρό κίνητρο για την υιοθέτηση παράλληλης συμπεριφοράς.

(32) Προηγούμενες εναρμονισμένες πρακτικές

Η Επιτροπή γνωρίζει δύο περιπτώσεις σύμπραξης σ' αυτόν τον τομέα:

— Πρώτον, με την απόφαση 89/93/ΕΟΚ της Επιτροπής (1) επεβλήθη πρόστιμο σε τρεις παραγωγούς επίπεδων υαλοπινάκων για παράβαση των διατάξεων του άρθρου 85 παράγραφος 1 της συνθήκης. Στην ίδια απόφαση προβλέπεται επίσης ότι οι εν λόγω παραγωγοί παρέβησαν τις διατάξεις του άρθρου 86 της συνθήκης. Αυτοί οι τρεις παραγωγοί ήταν η SIV, η Fabbrica Pisani SpA (FP), θυγατρική του ομίλου Saint-Gobain και η Varnante Pennitalia (VP), θυγατρική της PPG. Οι τρεις εταιρείες προσέβαλαν χωριστά την απόφαση και οι υποθέσεις συνεκδικάστηκαν από το Πρωτοδικείο. Στην απόφασή του της 10ης Μαρτίου 1992 στις εν λόγω υποθέσεις T-68/69, T-77/89 και T-78/89 (2) το Δικαστήριο δέχθηκε πολλά από τα στοιχεία που αναφέρονται στην απόφαση 89/93/ΕΟΚ όσον αφορά την παράβαση του άρθρου 85 παράγραφος 1 από την FP και τη SIV. Όσον αφορά την VP, το Δικαστήριο ακύρωσε την απόφαση 89/93/ΕΟΚ θεμελιώνοντας την απόφασή του στο γεγονός ότι η Επιτροπή δεν προσκόμισε τα απαιτούμενα στοιχεία που αποδεικνύουν τη συμμετοχή της VP σε εναρμονισμένη πρακτική.

— Δεύτερον, το Bundeskartellamt, με πρόσφατη απόφασή του (3) καταδίκασε ένα καρτέλ τιμών και εκπτώσεων ο οποίο λειτουργούσε για τη διανομή επίπεδων και συγκολλημένων υαλοπινάκων στη βόρεια Γερμανία. Επεβλήθηκαν πρόστιμα, μεταξύ άλλων, σε εταιρείες που ανήκουν στους ομίλους Sanit-Gobain και Pilkington. Αυτή η απόφαση κατέστη οριστική δεδομένου ότι δεν προσεβλήθη ενώπιον των γερμανικών δικαστηρίων.

(1) ΕΕ αριθ. L 33 της 4. 2. 1989, σ. 44.
(2) Συλλογή 1992, σ. II — 1403.
(3) Απόφαση της 22ας Φεβρουαρίου 1993 του πρώτου τμήματος της Ομοσπονδιακής Υπηρεσίας Ανταγωνισμού.

Τιμές και αποδοτικότητα

Ονομαστικές τιμές

(33) Στις κοινοποιήσεις τους, τα μέρη υπογράμμισαν την έντονη μείωση των τιμών για τους υαλοπίνακες επίπλευσης. Η τιμή του διαφανούς υαλοπίνακα επίπλευσης πάχους 4mm μειώθηκε κατά 30 % περίπου κατά τη διάρκεια των τριών τελευταίων ετών και ίσως και περισσότερο, εάν η σύγκριση γίνει με βάση τις πολύ υψηλές τιμές που είχαν εφαρμοστεί το 1989. Αυτή η μείωση των τιμών επιβεβαιώθηκε και με άλλα στοιχεία σχετικά με τις τιμές που συγκέντρωσε η Επιτροπή. Ένα μέρος αυτής της μείωσης των τιμών μπορεί να οφείλεται στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας της παραγωγής — ωστόσο, η Επιτροπή πιστεύει ότι η μείωση των τιμών είναι κυρίως το αποτέλεσμα της φθίνουσας ζήτησης σε σχέση με την προσφορά σε συνδυασμό με τη χαμηλή ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή για υαλοπίνακες επίπλευσης.

Το τέλος της περασμένης δεκαετίας ήταν γενικά μια περίοδος σχετικά υψηλής ανάπτυξης στην Κοινότητα για διάφορους λόγους. Από την εξέταση των στοιχείων της GEPVP (4) που διαβίβασαν τα μέρη καταδεικνύεται ότι η χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας ήταν εξαιρετικά υψηλή κατά τη διάρκεια της περιόδου αυτής. Πράγματι, το 1987 και το 1988 η χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας υπερέβη το 100 % της θεωρητικής ικανότητας (5). Κατά συνέπεια, η έντονη αύξηση των τιμών που επήλθε κατά το τέλος της δεκαετίας του 80 ήταν αναμενόμενη, εξαιτίας της αύξησης της ζήτησης.

Εξάλλου, στις αρχές της τρέχουσας δεκαετίας, η οικονομία της Κοινότητας περιέπεσε σε στασιμότητα και εν συνεχεία ακολούθησε ή ύφεση. Το δυσμενές οικονομικό κλίμα και η διατήρηση υψηλών πραγματικών επιτοκίων έχουν ιδιαίτερα αρνητικές επιπτώσεις επί της ζήτησης κεφαλαιακών αγαθών, κυρίως στον τομέα των οικοδομών και της αυτοκινητοβιομηχανίας, όπου χρησιμοποιείται το μεγαλύτερο τμήμα των υαλοπινάκων επίπλευσης. Επομένως, καθότι η ζήτηση μειώθηκε, δεν είναι περίεργο το ότι μειώθηκαν απότομα και οι τιμές. Στα μέσα του 1993, η τιμή των διαφανών υαλοπινάκων επίπλευσης πάχους 4 mm στις κυριότερες κοινοτικές χώρες παραγωγούς υαλοπινάκων (Βέλγιο, Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία και Ηνωμένο Βασίλειο) ήταν κατώτερη της τιμής που ίσχυε πριν από το 1986, ακόμη και σε ονομαστικούς όρους. Ταυτόχρονα, η μεγάλη ένταση κεφαλαίου που χαρακτηρίζει τον τομέα της παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης, και η οποία συνεπάγεται σχετικά μικρά μεταβλητά έξοδα, επιτείνει το πρόβλημα της πτώσης των τιμών. Ωστόσο, ακόμη και με πολύ χαμηλές τιμές, οι παραγωγοί καλύπτουν τα μεταβλητά έξοδά τους και μπορούν να καλύψουν εν μέρει τα πάγια έξοδα που έχουν ήδη πραγματοποιήσει. Συνεπώς, το επίπεδο τιμών για τους ακατέργαστους υαλοπίνακες

(4) GEPVP : Groupement Eurepéen des Producteurs du Verre Plat (Ευρωπαϊκή Ένωση Παραγωγών Επίπεδης Υάλου).
(5) Με βάση τα στοιχεία της GEPVP η θεωρητική παραγωγική ικανότητα για τους κοινοτικούς παραγωγούς επίπεδης υάλου ήταν 100,5 % και 101,6 % το 1987 και το 1988 αντιστοίχως.

επίπλευσης φαίνεται να συνδέεται στενά με το γενικό επίπεδο της οικονομικής δραστηριότητας.

Πραγματικές τιμές

(34) Τα μέρη διαβίβασαν ιστορικά στοιχεία που προετοίμασαν οι οικονομικοί σύμβουλοί τους τα οποία αποδεικνύουν ότι κατά τη διάρκεια των 20 τελευταίων ετών, οι πραγματικές τιμές των υαλοπινάκων επίπλευσης στην Ευρώπη έχουν μειωθεί σχεδόν στο ήμισυ. Οι πραγματικές τιμές για τη Γαλλία, τη Γερμανία και το Ηνωμένο Βασίλειο έχουν υπολογιστεί αναπροσαρμόζοντας την ονομαστική τιμή με βάση ένα δείκτη τιμών καταναλωτή. Σύμφωνα με τους οικονομικούς συμβούλους, το φαινόμενο αυτό συνηγορεί υπέρ της απουσίας οποιασδήποτε μορφής συνολικής δεσπόζουσας θέσης των παραγωγών υαλοπινάκων επίπλευσης κατά το παρελθόν. Η Επιτροπή επισημαίνει ότι η εν λόγω ανάλυση δεν λαμβάνει υπόψη τις σημαντικές βελτιώσεις στο επίπεδο της παραγωγικότητας και των τεχνικών μεθόδων που έχουν επιτύχει οι παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου, δεν υπάρχει όμως αμφιβολία ότι και οι πελάτες έχουν επωφεληθεί από τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας.

Αποδοτικότητα

(35) Εξαιτίας της σημαντικής πτώσης των τιμών, τα περιθώρια κέρδους των παραγωγών υαλοπινάκων επίπλευσης μειώθηκαν έντονα κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 90. Τα στοιχεία που έχουν παράσχει οι οικονομικοί σύμβουλοι των μερών καταδεικνύουν ότι τα κέρδη εκμετάλλευσης των Saint-Gobain, Pilkington και Glaverbel μειώθηκαν κατά 27 έως 36 % το 1991 σε σχέση με το 1990. Η μείωση του περιθωρίου εκμετάλλευσης των ιδίων επιχειρήσεων ήταν ακόμη μεγαλύτερη. Τα συνολικά κέρδη της Pilkington για τη χρήση που λήγει στις 31 Μαρτίου 1993 ήταν κατώτερα κατά 75 % από τα αντίστοιχα του 1991. Η Graverbel παρουσίασε πρόσφατα σημαντικές ζημίες κατά το πρώτο εξάμηνο του 1993, και είναι η πρώτη φορά που η εταιρεία παρουσίασε ζημίες από το 1980. Η SIV εμφανίζει επίσης τη στιγμή αυτή ζημίες. Εντούτοις, η εγκυρότητα του κριτηρίου μέτρησης που συνιστούν τα κέρδη επηρεάζεται από άλλους παράγοντες και, συνεπώς, δεν μπορεί να αποτελέσει σαφή ένδειξη ως προς την απουσία παρελθούσας ισχύος στην αγορά. Για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η αποδοτικότητα είναι πιθανό να επηρεάζεται έντονα από τις κυκλικές διακυμάνσεις της οικονομίας.

iii) *Διαφάνεια της αγοράς*

Διαφάνεια των τιμών

(36) Τα αποτελέσματα των ερευνών της Επιτροπής δείχνουν ότι, όπως προκύπτει από την εξέταση των τιμοκαταλόγων των παραγωγών, η διαφάνεια της αγοράς είναι περιορισμένη. Αυτό οφείλεται είτε στην ανυπαρξία τιμοκαταλόγων (π.χ. Guardian) είτε, στην περίπτωση που υπάρχουν τιμοκατάλογοι (π.χ. Pilkington), στο γεγονός ότι αυτοί δεν βοηθούν ιδιαίτερα δεδομένου ότι πρέπει να συνεκτιμώνται και οι σημαντικές και ποικίλες εκπτώσεις που αποτελούν αντικείμενο χωριστής διαπραγμάτευσης με κάθε πελάτη.

Δεσμοί μεταξύ των παραγωγών

(37) Υπάρχουν ορισμένοι δεσμοί μεταξύ των παραγωγών. Παρά το γεγονός ότι οι δεσμοί αυτοί μπορούν να αυξήσουν τη διαφάνεια της αγοράς, η συνολική συμβολή τους για τη δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης είναι ανεπαρκής ή στερείται συνάφειας.

Τεχνολογικοί δασμοί

(38) Στο τεχνολογικό επίπεδο, η βασική μέθοδος παραγωγής αναπτύχθηκε από την Pilkington, η οποία όμως αναγκάστηκε να εκχωρήσει άδεια εκμετάλλευσης γι' αυτή τη μέθοδο παραγωγής σε άλλους παραγωγούς. Υπάρχουν επίσης για ορισμένα προϊόντα συμφωνίες άδειας εκμετάλλευσης μεταξύ των Saint-Gobain, Pilkington, SIV και Glaverbel.

Διασταυρούμενες προμήθειες

(39) Υπάρχει προϊστορία όσον αφορά τις διασταυρούμενες προμήθειες μεταξύ των παραγωγών. Η Επιτροπή διερεύνησε αυτές τις περιπτώσεις διασταυρούμενων προμηθειών το 1990, 1991 και 1992. Μεταξύ των έξι παραγωγών [1], η συμμετοχή της Guardian ήταν πολύ περιορισμένη. Για τους άλλους παραγωγούς, το ποσοστό αυτών των προμηθειών κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 3 και 7 % του όγκου παραγωγής (τόσο για τις πωλήσεις όσο και για τις αγορές), εκτός από τη Saint-Gobain της οποίας οι αγορές ήταν πολύ χαμηλότερες. Στην περίπτωση της SIV, το σχετικό ποσοστό ήταν ιδιαίτερα υψηλό, ιδίως το 1992, έτος κατά το οποίο η SIV κάλυψε άνω του 60 % των αναγκών της σε υαλοπίνακες αυτοκινήτων από την Pilkington και τη Saint-Gobain.

Οι μικρές παραγγελίες δικαιολογούνται σε ορισμένες περιπτώσεις από καθαρά τεχνικούς λόγους που σχετίζονται με την αποδοτικότητα. Η αποτελεσματικότητα μιας σειράς παραγωγής προϊόντων «float» περιορίζεται σε περίπτωση μεταβολής της παραγωγής. Ενώ οι συχνές μεταβολές στο πάχος των υαλοπινάκων επίπλευσης προκαλούν μείωση του ύψους της παραγωγής, μια μεταβολή, για παράδειγμα από διαφανές σε χρωματισμένο γυαλί ή αντιστρόφως, μπορεί να οδηγήσει σε απώλεια πέντε έως επτά ημερών παραγωγικής δραστηριότητας. Κατά συνέπεια, εφόσον υπάρχει επείγουσα ανάγκη να γίνει μικρή παραγγελία χρωματισμένων υαλοπινάκων, η πλέον πρόσφορη λύση είναι να αγοραστεί η σχετική ποσότητα από άλλον παραγωγό και να μην διαταραχθεί έτσι η υφιστάμενη παραγωγική διαδικασία.

[1] Στο πλαίσιο αυτό η SIV θεωρείται ως χωριστός παραγωγός.

Αυτές οι παραγγελίες είναι επίσης σχεδόν αναπόφευκτες όταν μια γραμμή παραγωγής float πρέπει να επισκευαστεί με διακοπή της λειτουργίας των φούρνων, δεδομένου ότι κατά τη διάρκεια της επισκευής δεν παράγεται γυαλί από τη γραμμή παραγωγής float. Η επισκευή «εν ψυχρώ» ενός φούρνου διαρκεί περίπου έξι μήνες και απαιτείται κατά μέσο όρο ανά δεκαετία. Για να διατηρηθούν οι παραγωγικές δραστηριότητες που έπονται της παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης, μια επιχείρηση μπορεί να πρέπει να απευθυνθεί σε άλλο παραγωγό, ιδίως αν διαθέτει περιορισμένο αριθμό μονάδων παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης. Το 1992 πραγματοποιήθηκε σημαντική επισκευή «εν ψυχρώ» στο εργοστάσιο Flovetro της SIV. Για να συνεχιστεί η παραγωγή υαλοπινάκων αυτοκινήτων από την SIV, αυτή ήταν αναγκασμένη να βρει άλλο προμηθευτή δεδομένου ότι οι εγκαταστάσεις της στο San Salvo και στο Porto Marghera δεν μπορούσαν να της προμηθεύσουν αυτούς τους υαλοπίνακες. Τώρα που ολοκληρώθηκε αυτή η επισκευή, αυτές οι παραγγελίες έχουν σταματήσει.

Η Επιτροπή σημειώνει επίσης ότι παράλληλα με τη μείωση της ζήτησης κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών, σημειώθηκε επίσης σημαντική μείωση του συνολικού όγκου των διασταυρούμενων πωλήσεων.

Δεσμοί στο πλαίσιο κοινών επιχειρήσεων

(40) Ένα από τα τρία εργοστάσια της SIV που παράγουν υαλοπίνακες επίπλευσης λειτουργεί ως κοινή επιχείρηση της SIV και της Fabbrica Pisana SpA, με συμμετοχή της καθεμίας κατά 50 %, υπό την επωνυμία Flovetro. Η Fabbrica Pisana SpA είναι θυγατρική η οποία ανήκει εξ ολοκλήρου στον όμιλο Saint-Gobain. Μέσω της από κοινού εξαγοράς της SIV από την Pilkington και την Techint, δημιουργούνται δεσμοί στο επίπεδο της παραγωγής μεταξύ της Saint-Gobain και της Pilkington. Πάντως, στη Flovetro δεν συμμετέχουν οι άλλοι τρεις παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης και, ως εκ τούτου, δεν φαίνεται να υπάρχουν άλλοι δεσμοί στο επίπεδο της παραγωγής σ' αυτόν τον τομέα.

Στο παρελθόν η SIV είχε επίσης ιδρύσει δύο κοινές επιχειρήσεις με την Glaverbel: τη Spilntex για την παραγωγή υαλοπινάκων για την αυτοκινητοβιομηχανία και την Ilved για την παραγωγή καθρεπτοποιημένων υαλοπινάκων. Λόγω της ασυμφωνίας μεταξύ των μητρικών εταιρειών όσον αφορά την τιμή πώλησης των υαλοπινάκων επίπλευσης, σταμάτησε οριστικά η λειτουργία αυτών των κοινών επιχειρήσεων. Με βάση τα στοιχεία που διαθέτει η Επιτροπή, συνάγεται ότι η Spilntex βρίσκεται πάλι υπό τον αποκλειστικό έλεγχο της Glaverbel. Όσον αφορά την Ilved, η SIV και η Glaverbel έχουν προσφύγει σε διαιτησία στη Γενεύη και έχουν κινήσει δικαστικές διαδικασίες στις Βρυξέλλες και στο Vasto (Ιταλία).

Ο όμιλος Saint-Gobain και η Asahi, (η μητρική εταιρεία της Glaverbel), σύστησαν πρόσφατα κοινή επιχείρηση (1) για το συντονισμό των δραστηριοτήτων έρευνας και ανάπτυξης των μητρικών εταιρειών όσον αφορά την κατασκευή υαλοπινάκων ασφαλείας με πλαστική επικάλυψη που διατίθεται κυρίως στην αυτοκινητοβιομηχανία. Οι μητρικές εταιρείες συμφώνησαν επίσης ότι το τελικό προϊόν, ένας σύνθετος υαλοπίνακας ασφαλείας, πρόκειται να κατασκευάζεται, να διατίθεται στο εμπόριο και να πωλείται ξεχωριστά από τα συμβαλλόμενα μέρη. Η υπόθεση αυτή αποτελεί αντικείμενο χωριστής εξέτασης από την Επιτροπή.

(iv) *Κόστος παραγωγής και διαφοροποίηση των προϊόντων*

Κόστος

(41) Η παραγωγή υαλοπινάκων επίπλευσης χαρακτηρίζεται από υψηλή ένταση κεφαλαίου. Με βάση τις εκτιμήσεις των μερών, το σταθερό κόστος αντιπροσωπεύει μεγάλο τμήμα (περίπου 65 %) του συνολικού κόστους. Στο βαθμό που το κόστος της επένδυσης είναι παρόμοιο και λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι η βασική μέθοδος παραγωγής είναι ίδια, το κόστος παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης πρέπει να είναι συγκρίσιμο. Εξάλου, υπήρξε ομοφωνία μεταξύ όλων σχεδόν των παραγωγών υαλοπινάκων επίπλευσης ως προς το ότι το ελάχιστο όριο αποτελεσματικότητας που πρέπει να έχει μια παραγωγική μονάδα αντιστοιχεί σε παραγωγική ικανότητα περίπου 150 000 τόνων, δηλαδή επένδυση περίπου 100 εκατομμυρίων Ecu.

Όσον αφορά το μεταβλητό κόστος, η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι το κόστος ορισμένων συντελεστών όπως το εργατικό δυναμικό, η ενέργεια, οι πρώτες ύλες (κόστος και μεταφορά τους στην εγκατάσταση) είναι διαφορετικό. Ωστόσο, ο συνολικός αντίκτυπος του μεταβλητού κόστους στις τιμές είναι περιορισμένος λόγω της χαμηλής αναλογίας τους στο συνολικό κόστος. Κατά συνέπεια, κανένας παραγωγός υαλοπινάκων επίπλευσης δεν φαίνεται να διαθέτει σημαντικό πλεονέκτημα από πλευράς κόστους έναντι των άλλων παραγωγών.

Διαφοροποίηση των προϊόντων

(42) Μολονότι ο διαφανής υαλοπίνακας επίπλευσης είναι ένα ομοιογενές εμπορικό προϊόν, περίπου 70 % του πρωτογενούς υαλοπίνακα επίπλευσης αποτελεί αντικείμενο περαιτέρω επεξεργασίας στο γενικό εμπόριο. Η έρευνα και ανάπτυξη αποκτούν όλο και μεγαλύτερη σπουδαιότητα καθόσον οι κατασκευαστές προσπαθούν να επεκτείνουν το φάσμα των προϊόντων με προστιθέμενη αξία. Αυτό οδήγησε σε καινοτομίες όπως η επικάλυψη κατά την παραγωγή, καθώς και στην ανάπτυξη νέων τύπων υαλοπινάκων που επιτρέπουν την εξοικονόμηση ενέργειας και παρέχουν πλεονεκτήματα από πλευράς ελέγχου της ηλιακής ακτινοβολίας. Οι καινοτομίες οδηγούν σε διαφοροποίηση των προϊόντων και, κατ' αυτόν τον τρόπο δυσχεραίνουν την εμφάνιση αντίθετης προς τον ανταγωνισμό παράλληλης συμπεριφοράς.

Μολονότι όλοι οι παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης έχουν τη βασική κατασκευαστική ικανότητα να παράγουν σύνθετους και σκληρυμένους υαλοπίνακες ασφαλείας, οι υαλοπίνακες που απαιτεί ο σχεδιασμός των σύγχρονων αυτοκινήτων είναι όλο και περισσότερο εξειδικευμένοι. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τη ζήτηση υαλοπινάκων ασφαλείας με πλέον περίπλοκο

(1) ΕΕ αριθ. C 111 της 21. 4. 1993, σ. 6.

σχήμα και κυρτότητα και με καλύτερες θερμικές ιδιότητες.

(v) *Πραγματικός και δυνητικός ανταγωνισμός — φραγμοί στην είσοδο στην αγορά*

Πραγματικός ανταγωνισμός

(43) Η Επιτροπή μπόρεσε να επισημάνει μόνο έναν άλλο σημαντικό παραγωγό που εισάγει υαλοπίνακες επίπλευσης στην Κοινότητα. Πρόκειται για την τουρκική εταιρεία TSCF. Το μερίδιο αυτής της επιχείρησης στην αγορά είναι ασήμαντο, περίπου 1 %. Επί του παρόντος, η επιχείρηση αυτή αξιοποιεί σχεδόν πλήρως την παραγωγική της ικανότητα.

Δυνητικός ανταγωνισμός

(44) Η είσοδος στην αγορά υαλοπινάκων επίπλευσης της Κοινότητας δεν θεωρείται πιθανή.

— Η παραγωγή υαλοπινάκων επίπλευσης χαρακτηρίζεται από εξαιρετικά υψηλή ένταση κεφαλαίου και το κόστος για τη δημιουργία βιώσιμης μονάδας «float» υπολογίζεται σε 100 εκατομμύρια Ecu. Επιπλέον, η επένδυση σε μονάδα «float» αντιπροσωπεύει ιδιαίτερα υψηλό εφάπαξ κόστος το οποίο δεν μπορεί να αποσβεστεί αν η είσοδος αποδειχθεί ανεπιτυχής.

— Η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα σ' αυτόν τον τομέα και η αναμενόμενη επιδείνωση της κατάστασης αποτελούν ισχυρά αντικίνητρα για νέες εισόδους.

— Η αποτελεσματική λειτουργία μιας μονάδας «float» προϋποθέτει τεχνολογία και τεχνογνωσία, την οποία οι επίδοξοι ανταγωνιστές που δεν παράγουν τώρα τέτοιους υαλοπίνακες ενδέχεται να μην διαθέτουν.

— Ακόμη και εάν ένας επενδυτής διαθέτει τα κεφάλαια, την τεχνολογία και τη βούληση να ριψοκινδυνεύσει την είσοδό του στην αγορά, το όλο εγχείρημα απαιτεί ορισμένο χρονικό διάστημα. Ο χρόνος που απαιτείται απλώς και μόνον για την κατασκευή της μονάδας είναι ήδη της τάξης των δύο ετών αλλά, και αυτό είναι το σημαντικότερο, η χορήγηση αδείας μπορεί να καθυστερήσει ή ακόμη και να μη χορηγηθεί για ουσιαστικούς περιβαλλοντικούς λόγους.

Υπό τις παρούσες συνθήκες, δεν πρέπει να αναμένεται καμία απόπειρα εισόδου στην αγορά μεσοπρόθεσμα. Πράγματι, τα ίδια τα μέρη αναφέρουν στην κοινοποίηση τους ότι τουλάχιστον για τα επόμενα τρία χρόνια δεν πρέπει να αναμένεται νέα είσοδος και ότι, όσον αφορά τους άλλους μεγάλους ανεξάρτητους κατασκευαστές υαλοπινάκων επίπλευσης της Άπω Ανατολής, η Pilkington δεν πιστεύει ότι θα προσπαθήσουν να εισέλθουν από μόνοι τους στην κοινοτική αγορά.

Επιπτώσεις των εισαγωγικών δασμών

(45) Οι εισαγωγείς υαλοπινάκων επίπλευσης, σύνθετων και σκληρυμένων υαλοπινάκων καθώς και τεμαχίων διπλής ή τριπλής υαλόφραξης και καθρεπτοποιημένων υαλοπινάκων υπόκεινται γενικά σε εισαγωγικούς δασμούς (μεταξύ 3,8 και 6,5 %). Για τις χώρες της ΕΖΕΣ, την Πολωνία, την Ουγγαρία, την Τουρκία, την Τσεχία και τη Σλοβακία εφαρμόζεται μηδενικός δασμολογικός συντελεστής. Ως εκ τούτου, οι εισαγωγές στην Κοινότητα από τρίτες χώρες, εκτός από την ΕΖΕΣ, την Ουγγαρία, την Πολωνία, την Τουρκία, την Τσεχία και τη Σλοβακία (οι εισαγωγές από αυτές τις χώρες έχουν ληφθεί υπόψη κατά τον υπολογισμό από την Επιτροπή των μεριδίων αγοράς) υπόκεινται σε δασμούς.

(vi) *Διαρκής χαρακτήρας της ενδεχόμενης αντίθετης προς τον ανταγωνισμό συλλογικής συμπεριφοράς*

Λόγοι για να μην υιοθετηθεί συγκαλυμμένη παράλληλη συμπεριφορά

(46) Λαμβάνοντας υπόψη τα οικονομικά χαρακτηριστικά της παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης, δηλαδή το σχετικά χαμηλό μεταβλητό κόστος που συνεπάγεται υψηλά οριακά κέρδη σε περίπτωση πρόσθετων πωλήσεων, υπάρχουν ισχυρά κίνητρα για έναν μεμονωμένο παραγωγό να προτείνει χαμηλότερες τιμές από τους ανταγωνιστές του με στόχο να αυξήσει το μερίδιό του στην αγορά. Δεδομένου ότι δεν είναι εύκολο να διαπιστωθεί σύντομα η υιοθέτηση τέτοιας συμπεριφοράς, αυτό αποτελεί αντικίνητρο για την υιοθέτηση παράλληλης συμπεριφοράς εφόσον κάθε παραγωγός γνωρίζει ότι οι άλλοι έχουν λόγους να μην συμμετάσχουν σε οποιαδήποτε σιωπηρή συμφωνία όσον αφορά τις τιμές. Παρότι η ελαστικότητα της ζήτησης ως προς τις τιμές για τη συνολική αγορά είναι χαμηλή, η επί μέρους ελαστικότητα της ζήτησης ως προς τις τιμές που αντιμετωπίζει μια μεμονωμένη επιχείρηση είναι πολύ υψηλότερη.

Μη συμμετρική κάθετη ολοκλήρωση

(47) Υπάρχουν σημαντικές διαφορές ως προς το βαθμό κάθετης ολοκλήρωσης. Από τους εναπομένοντες πέντε παραγωγούς, τον υψηλότερο βαθμό κάθετης ολοκλήρωσης εμφανίζει ο όμιλος Saint-Gobain ακολουθούμενος από την Pilkington και την Glaverbel. Η PPG και η Guardian έχουν πολύ χαμηλότερο βαθμό ολοκλήρωσης. Αν ληφθεί υπόψη η σπουδαιότητα των μεταποιητών και ο κατακερματισμός της αλυσίδας πωλήσεων, η παράλληλη συμπεριφορά εμφανίζει τις καλύτερες προοπτικές επιτυχίας στο επίπεδο 1. Στην περίπτωση αυτή όμως η άσκηση παράλληλης συμπεριφοράς είναι λιγότερο εφικτή εξαιτίας των διαφορών που υπάρχουν από πλευράς κάθετης ολοκλήρωσης. Οι ανεξάρτητοι μεταποιητές είναι πιθανότερο να πραγματοποιούν αγορές από την PPG και την Guardian, δεδομένου ότι δεν τις ανταγωνίζονται μέσω των θυγατρικών στα επόμενα στάδια της παραγωγής όπως συμβαίνει με τις Saint-Gobain και Pilkington.

Επιπτώσεις της νέας παραγωγικής ικανότητας

(48) Η Guardian δημιούργησε μια νέα μονάδα παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης στο Tudela, στη Navarra της Ισπανίας. Πρόκειται για ένα σχετικά μεγάλο εργοστάσιο που επρόκειτο να αρχίσει την παραγωγή του το Νοέμβριο του 1993. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να διευρυνθεί η ήδη πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα του εν λόγω τομέα στην Κοινότητα. Το γεγονός ότι η Guardian είναι αναγκασμένη να πωλήσει αυτή την πρόσθετη παραγωγή, παρεμποδίζει αισθητά οποιαδήποτε προσπάθεια υιοθέτησης αντίθετης προς τον ανταγωνισμό παράλληλης συμπεριφοράς.

(vii) *Η κοινή επιχείρηση Flovetro*

(49) Το εργοστάσιο Flovetro είναι το μικρότερο από τα τρία εργοστάσια της SIV και η παραγωγή του αντιπροσωπεύει το 2 % των κοινοτικών πωλήσεων υαλοπινάκων επίπλευσης. Το εργοστάσιο χρησιμοποιεί την τεχνολογία της Saint-Gobain. Οι δύο εκπρόσωποι της SIV και το τετραμελές διοικητικό συμβούλιο της Flovetro έχουν υπογράψει δήλωση με την οποία δεσμεύονται να μην αποκαλύπτουν στοιχεία σχετικά με αυτή την τεχνολογία. Λαμβάνοντας υπόψη τη σχετική ακαμψία της παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης, δεν υπάρχουν πολλά περιθώρια για την υιοθέτηση εμπορικών πρακτικών που να μπορούν να επηρεάσουν την παραγωγική διαδικασία. Καταρχήν, στο πλαίσιο της άσκησης των δραστηριοτήτων της, η κοινή επιχείρηση εφαρμόζει αυστηρά την αρχή του 50:50, δηλαδή την αρχή ότι οι δύο μητρικές εταιρείες συμμετέχουν εξίσου στην παραγωγή. Η Flovetro αυτοχρηματοδοτείται με τα κέρδη που αποκομίζει από τις πωλήσεις στις δύο μητρικές της εταιρείες. Διαθέτει περιορισμένης έκτασης εγκαταστάσεις αποθήκευσης και οργανώνει χωριστά την παραγωγή της, καθώς και τη μεταφορά των προϊόντων της με φορτηγά, για τις μητρικές επιχειρήσεις.

Η αρχική συμφωνία για τη σύσταση της κοινής επιχείρησης Flovetro μεταξύ της SIV και της Saint-Gobain κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή στις 31 Ιανουαρίου 1978 και αποτέλεσε το αντικείμενο διοικητικής επιστολής για θέση της υπόθεσης στο αρχείο στις 9 Αυγούστου 1979. Η θέση της υπόθεσης στο αρχείο που προβλέπεται από την εν λόγω διοικητική επιστολή δεν ισχύει για απεριόριστο χρονικό διάστημα. Η Επιτροπή μπορεί να επανεξετάσει τους όρους μιας τέτοιας επιστολής εφόσον υπάρξει ουσιώδης μεταβολή των συνθηκών.

Εκτίμηση στο επίπεδο 2 — Γενικό εμπόριο

Χαρακτηριστικά της αγοράς

(50) Η αλυσίδα της προσφοράς μέχρι τον τελικό χρήστη είναι εξαιρετικά περίπλοκη, ιδίως λόγω του ότι οι υαλοπίνακες μπορούν να αποτελέσουν, καθόλο το μήκος της αλυσίδας αυτής, αντικείμενο επεξεργασίας σε διάφορα επίπεδα. Το καλύτερο παράδειγμα αποτελεί η περίπτωση των μη επεξεργασμένων υαλοπινάκων οι οποίοι μπορούν να σκληρυνθούν ή να επικολληθούν, ενώ εν συνεχεία και οι τρεις τύποι υαλοπινάκων μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την κατασκευή τεμαχίων διπλής ή τριπλής υαλόφραξης.

Η ανάλυση καθίσταται ακόμη δυσχερέστατη λόγω του μεγάλου αριθμού των συμμετεχόντων στην αλυσίδα προσφοράς. Σύμφωνα με τα στοιχεία που συνέλεξε η Επιτροπή, υπάρχουν μερικές τουλάχιστον χιλιάδες ανεξάρτητων παραγωγών τεμαχίων διπλής ή τριπλής υαλόφραξης (δηλαδή παραγωγών που δεν συνδέονται με συγκεκριμένο παραγωγό υαλοπινάκων επίπλευσης) στην Κοινότητα, περισσότερο από 100 όσον αφορά τους σκληρυμμένους υαλοπίνακες και 20 ή περισσότεροι για τους σύνθετους και για τους επαργυρωμένους υαλοπίνακες.

Είναι δύσκολο να υπολογιστούν τα ακριβή μερίδια αγοράς αλλά, η συλλογική θέση που κατέχουν στην αγορά οι παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης είναι εν γένει λιγότερο ισχυρή στο επίπεδο 2 απ' ό,τι στο επίπεδο 1. Αυτό επιβεβαιώνεται και από τις πληροφορίες που συγκέντρωσε η Επιτροπή και οι οποίες δείχνουν ότι οι έξι υφιστάμενοι παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης έχουν ένα από κοινού μερίδιο αγοράς ύψους 30 % για τα τεμάχια διπλής ή τριπλής υαλόφραξης, 65 % για τους σκληρυμμένους υαλοπίνακες, 60 % για τους σύνθετους υαλοπίνακες και 80 % για τους επαργυρωμένους υαλοπίνακες που κατασκευάζονται εντός της Κοινότητας.

Αύξηση των μεριδίων αγοράς

(51) Η αλληλεπικάλυψη των μεριδίων αγοράς μεταξύ της Pilkington και της SIV που συνεπάγεται η συγκέντρωση είναι είτε ανύπαρκτη είτε ελάχιστη, με εξαίρεση τους σύνθετους υαλοπίνακες στη Γερμανία. Πρώτον, η SIV δεν παράγει επαργυρωμένους ή σκληρυμμένους υαλοπίνακες για το γενικό εμπόριο. Δεύτερον, για τα τεμάχια διπλής ή τριπλής υαλόφραξης το μερίδιο αγοράς της SIV στην Ιταλία είναι χαμηλότερο του 1 %, ενώ η Pilkington δεν ασκεί δραστηριότητες στην ιταλική αγορά. Τρίτον, όσον αφορά τις πωλήσεις σύνθετων ακατέργαστων υαλοπινάκων στον τελικό χρήστη, η αύξηση των εκτιμώμενων μεριδίων αγοράς παρουσιάζεται ως εξής:

Σύνθετοι υαλοπίνακες (1)

Χώρα				Άλλες επιχειρήσεις		
	Pilkington %	SIV %	Σύνολο %	Saint-Gobain %	Glaverbel %	Ανεξάρτητοι %
Γαλλία	< 5	5 – 15	5 – 15	25 – 50	5 – 15	25 – 50
Γερμανία	25 – 50	5 – 15	25 – 50	25 – 50	5 – 15	5 – 15
Ιταλία	< 5	15 – 25	15 – 25	25 – 35	25 – 50	15 – 25

(1) Για τους λόγους επιχειρηματικού απορρήτου, τα μερίδια αγοράς αναφέρονται κατά προσέγγιση.

Ακατέργαστοι υαλοπίνακες που πωλούνται στον τελικό χρήστη (1)

Χώρα				Άλλες επιχειρήσεις	
	Pilkington %	SIV %	Σύνολο %	Saint-Gobain %	PPG %
Γαλλία	< 5	< 5	5 – 15	25 – 50	25 – 50
Γερμανία	25 – 50	< 5	25 – 50	25 – 50	< 5
Ιταλία	< 5	25 – 50	25 – 50	25 – 50	25 – 50

(1) Για τους λόγους επιχειρηματικού απορρήτου, τα μερίδια αγοράς αναφέρονται κατά προσέγγιση.

Εξαιρουμένων των σύνθετων υαλοπινάκων στη Γερμανία, η αύξηση των μεριδίων αγοράς είναι επουσιώδης. Παρότι η Pilkington εκτιμάται ότι έχει τώρα μερίδιο αγοράς ύψους [...] (1) για τους σύνθετους υαλοπίνακες στη Γερμανία, αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό της Saint-Gobain και της Glaverbel και κυρίως των ανεξάρτητων παραγωγών.

Είναι σαφές ότι δεν θα δημιουργηθεί δεσπόζουσα θέση για μόνο την Pilkington/SIV.

Συλλογική δεσπόζουσα θέση

(52) Σε γενικές γραμμές, η δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης στο επίπεδο 2 είναι η δυσχερέστερη και δεν θεωρείται πιθανή λαμβάνοντας υπόψη την παράλληλη παρουσία των ανεξάρτητων μεταποιητών και τα σημαντικά μερίδια αγοράς που κατέχουν καθώς και την ευχέρεια εισόδου τους στην αγορά. Επιπλέον, η κατάσταση αυτή πρόκειται να διατηρηθεί εφόσον υπάρχει ανταγωνιστική προσφορά ακατέργαστων υαλοπινάκων επίπλευσης από το επίπεδο 1. Για τους λόγους που ήδη αναφέρθηκαν στην ανάλυση για το επίπεδο 1, αναμένεται να διατηρηθεί στο μέλλον μία ανταγωνιστική πηγή προσφοράς.

Όσον αφορά τις πωλήσεις ακατέργαστων υαλοπινάκων στους τελικούς χρήστες στη Γερμανία, μολονότι η Pilkington και η Saint-Gobain έχουν ένα από κοινού μερίδιο αγοράς μεγαλύτερο του [...] % (2), η παρουσία της PPG, της Glaverbel και της Guardian που έχει μερίδιο αγοράς περίπου [...] % (3), στη γερμανική αγορά περιορίζει τις δυαντότητες της Saint-Gobain και της Pilkington να επιβάλουν υψηλότερες τιμές. Η Pilkington και η Saint-Gobain δεν κατόρθωσαν, χρησιμοποιώντας μόνο διαρθρωτικά μέσα, να επιβάλουν υψηλότερες τιμές στη Γερμανία στο παρελθόν, και το μερίδιο αγοράς της Pilkington δεν αυξήθηκε παρά οριακά με την εξαγορά της SIV.

(1) Το σχετικό ποσό έχει διαγραφεί για λόγους επιχειρηματικού απορρήτου. Μεταξύ 25 και 50 %.
(2) Το σχετικό ποσό έχει διαγραφεί για λόγους επιχειρηματικού απορρήτου. Άνω του 50 %.
(3) Το σχετικό ποσό έχει διαγραφεί για λόγους επιχειρηματικού απορρήτου. Λιγότερο από 15 %.

Εκτίμηση στο επίπεδο 2 — Υαλοπίνακες αυτοκινήτων

Χαρακτηριστικά της αγοράς

(53) Η αγορά του αυτοκινήτου αισθητά από το γενικό εμπόριο κατά το ότι υπάρχουν λιγότεροι ανεξάρτητοι μεταποιητές στο επίπεδο 2, ιδίως για τον τομέα OEM/OES. Αυτό σημαίνει αφενός, ότι ο όγκος των πωλήσεων στο επίπεδο 1 για κατεργασία είναι περιορισμένος και, αφετέρου, ότι η εκτίμηση του ανταγωνισμού στο επίπεδο 1 δεν διαφέρει αισθητά από εκείνη στο επίπεδο 2, ιδιαίτερα για τον τομέα OEM/OES.

Παρότι και οι έξι υπάρχοντες παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης ασκούν δραστηριότητες στην αγορά των υαλοπινάκων αυτοκινήτων, ο σχετικός βαθμός συγκέντρωσης είναι πολύ υψηλότερος και η Guardian έχει μόλις εισέλθει πρόσφατα στην αγορά. Λαμβάνοντας υπόψη τις ειδικές απαιτήσεις των κατασκευαστών αυτοκινήτων όσον αφορά την ποιότητα και την ανάπτυξη του προϊόντος, τον όγκο και την έγκαιρη παράδοση, ο μόνος σημαντικός προμηθευτής του τομέα OEM/OES, εκτός των παραγωγών υαλοπινάκων επίπλευσης, είναι η ανεξάρτητη οικογενειακής ιδιοκτησίας επιχείρηση Soliver στο Βέλγιο.

Στον τομέα IAM, υπάρχουν περισσότεροι ανεξάρτητοι προμηθευτές όπως η Duglass και η Rioglass (Ισπανία), ο όμιλος Heywood Williams (Ηνωμένο Βασίλειο), η Trösch (Ελβετία), η Vetro-Sud (Ιταλία), η Irda Safety Glass (Ελλάδα), η W-Laminated AB (Σουηδία), η Lamil AB (Νορβηγία), η Lipponen Tarnglass και η Jaakko-Tuote (Φινλανδία).

Μερίδια αγοράς

(54) Σύμφωνα με τα στοιχεία που κοινοποίησαν τα μέρη, τα μερίδια αγοράς του 1991 βάσει του αριθμού των τεμαχίων υαλοπινάκων έχουν ως εξής (4):

(4) Για λόγους επιχειρηματικού απορρήτου, τα μερίδια αγοράς αναφέρονται κατά προσέγγιση.

	OEM/OES		IAM	
	Σύνθετοι	Σκληρυμμένοι	Σύνθετοι	Σκληρυμμένοι
Pilkington	5 – 15	5 – 15	25 – 50	15 – 25
SIV	15 – 25	15 – 25	5 – 15	5 – 15
Σύνολο	25 – 50	25 – 50	25 – 50	25 – 50
Saint-Gobain	25 – 50	25 – 50	25 – 50	25 – 50
PPG	5 – 15	5 – 15	5 – 15	5 – 15
Guardian	< 5	< 5	< 5	< 5
Glaverbel	5 – 15	5 – 15	< 5	< 5
Λοιποί	< 5	< 5	15 – 25	15 – 25
Σύνολο	100	100	100	100

Αυτά τα μερίδια αγοράς είναι εν γένει συγκρίσιμα με εκείνα που υπολογίστηκαν από την Επιτροπή βάσει της αξίας, εκτός από το μερίδιο αγοράς της Pilkington το οποίο υποεκτιμάται ελαφρά και εκείνο της SIV το οποίο υπερεκτιμάται ελαφρά στον τομέα IAM, και με τη διαφορά ότι η Guardian έχει ήδη εισέλθει τόσο στον τομέα OEM/OES όσο και στον τομέα IAM με σημαντικές πωλήσεις στο δεύτερο τομέα.

Με τη συγκέντρωση, η Pilkington βελτιώνει το μερίδιο αγοράς της ιδίως στον τομέα OEM/OES τόσο για τους σύνθετους όσο και για τους σκληρυμμένους υαλοπίνακες, αλλά παραμένει σαφώς στη δεύτερη θέση μετά την πρώτη επιχείρηση της αγοράς, τη Saint-Gobain.

Συλλογική δεσπόζουσα θέση

Τομέας OEM/OES

(55) Το από κοινού μερίδιο των Saint-Gobain και Pilkington στον τομέα OEM/OES ανέρχεται περίπου σε [...] % (1) μετά τη συγκέντρωση. Η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι αυτό οδηγεί σε δυοπώλιο για τους ακόλουθους λόγους.

Αγοραστική δύναμη από την πλευρά της ζήτησης

(56) Οι κατασκευαστές αυτοκινήτων διαθέτουν σημαντική αγοραστική δύναμη. Η αγοραστική αυτή δύναμη ενισχύεται από την τάση να προμηθεύονται συγκεκριμένου τύπου υαλοπίνακες από ένα και μόνο προμηθευτή. Η προμήθεια από ένα μεταβλητό μερίδιο των παραγγελιών των κατασκευαστών αυτοκινήτων, όπως θα συνέβαινε αν οι κατασκευαστές αγόραζαν από περισσότερους προμηθευτές, λαμβάνουν το σύνολο της παραγγελίας των πελατών ή τίποτε απολύτως και συνεπώς, βρίσκονται κάτω από μεγαλύτερη ανταγωνιστική πίεση προκειμένου να εξασφαλίσουν την πλήρη παραγγελία. Αυτή η ανταγωνιστική πίεση οξύνεται ακόμη περισσότερο λόγω της ευχέρειας των κατασκευαστών αυτοκινήτων να αλλάζουν προμηθευτές. Ακόμη και όταν ο υπάρχων παραγωγός έχει τα αντίστοιχα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, το μέγεθος της αγοραστικής δύναμης των κατασκευαστών αυτοκινήτων σε σχέση με νέες παραγγελίες είναι τέτοιο ώστε οι κατασκευαστές αυτοί μπορούν να υποχρεώσουν τους υπάρχοντες παραγωγούς να παραχωρήσουν τα δικαιώματα αυτά σε νέους προμηθευτές. Συγχρόνως, η υψηλή εξειδίκευση των υπηρεσιών προμηθειών που διαθέτουν οι κατασκευαστές αυτοκινήτων σημαίνει ότι μπορούν να παρακολουθούν στενά το κόστος παραγωγής και τις τιμές των παραγωγών υαλοπινάκων επίπλευσης.

Κανείς από τους κατασκευαστές αυτοκινήτων με τους οποίους ήλθε σε επαφή η Επιτροπή δεν εξέφρασε ανησυχίες για την προτεινόμενη συγκέντρωση. Λόγω της σημαντικής πτώσης των πωλήσεων αυτοκινήτων στην Κοινότητα (περίπου 20 % το 1993), ήταν μάλιστα σε θέση να επαναδιαπραγματευτούν τις υφιστάμενες συμβάσεις και να υπογράψουν νέες μακροπρόθεσμες συμβάσεις στο πλαίσιο των οποίων ασκείται πίεση για μείωση των τιμών. Πρόκειται για ένα παράδειγμα των νέων επιθετικών αγοραστικών τεχνικών που έχουν αναπτυχθεί στον κλάδο, με τις οποίες ασκείται πίεση για μείωση των τιμών ακόμη και σε ονομαστικούς όρους κατά τη διάρκεια της σύμβασης. Αυτού του είδους οι συμβάσεις είναι σήμερα ευρύτερα διαδεδομένες.

Υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα

(57) Στον τομέα OEM/OES, η υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα είναι πολύ μεγαλύτερη στο επίπεδο 2 απ' ό,τι για την παραγωγή ακατέργαστων υαλοπινάκων επίπλευσης στο επίπεδο 1. Με βάση τα στοιχεία ως προς τη χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας που συγκέντρωσε η Επιτροπή, η υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα για τους έξι υφιστάμενους παραγωγούς υαλοπινάκων επίπλευσης και τη Soliver κυμαίνεται γενικά μεταξύ 20 έως 35 % για τους σύνθετους υαλοπίνακες και μεταξύ 15 και 40 % για τους σκληρυμμένους. Ειδικότερα, σε σύγκριση με τη Saint-Gobain και την Pilkington/SIV, η Glaverbel και η PPG έχουν σχετικά υψηλή υπερβάλλουσα παραγω-

(1) Το σχετικό ποσό έχει διαγραφεί για λόγους επιχειρηματικού απορρήτου. Άνω του 50 %.

γική ικανότητα. Αυτό ισχύει και για την Guardian, η οποία εισήλθε πρόσφατα στις αγορές OEM/OES και IAM στην Κοινότητα και της οποίας το νέο εργοστάσιο στο Grevenmacher του Λουξεμβούργου άρχισε την παραγωγή του το Φεβρουάριο του 1993.

Τομέας IAM

(58) Μολονότι η Pilkington/SIV και η Saint-Gobain έχουν από κοινού μερίδιο αγοράς άνω του [...] % (1) στον τομέα IAM τόσο για σύνθετους όσο και για σκληρυμμένους υαλοπίνακες, η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι δημιουργείται δυοπώλιο στον τομέα αυτό για τους λόγους που παρατίθενται κατωτέρω.

Αριθμός ανεξάρτητων προμηθευτών

(59) Εκτός από προμηθευτές OEM/OES, υπάρχει ένας σχετικά μεγάλος αριθμός ανεξάρτητων προμηθευτών έτσι ώστε να διατηρείται ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός.

Ανάγκη διατήρησης του τομέα IAM

(60) Ενώ παρατηρείται ορισμένη αύξηση της αγοραστικής δύναμης στον τομέα της ζήτησης με την επέκταση επιχειρήσεων όπως η Auto-Windscreens (2) και η Carglass, οι οποίες οργανώνουν τη διανομή υαλοπινάκων αντικατάστασης σε εθνικές και διεθνείς γραμμές παραγωγής και σε αλυσίδες κέντρων συναρμολόγησης, αυτή υπολείπεται ακόμη της αγοραστικής δύναμης που έχουν οι κατασκευαστές αυτοκινήτων του τομέα OEM/OES. Εντούτοις, δεν είναι προς το συμφέρον των παραγωγών υαλοπινάκων επίπλευσης να εξασθενίσουν τη θέση της αγοράς IAM. Για να μπορέσουν να ανταγωνιστούν τους αναγνωρισμένους μεταπωλητές OES, οι διανομείς IAM είναι ήδη υποχρεωμένοι να χρεώνουν χαμηλότερες τιμές στον τελικό καταναλωτή. Συνεπώς, μία τέτοια πολιτική θα οδηγούσε στη μετατόπιση της ζήτησης υαλοπινάκων αντικατάστασης από το τμήμα IAM στο τμήμα OES. Αυτό θα απέβαινε εις βάρος των παραγωγών υαλοπινάκων επίπλευσης δεδομένου ότι οι τιμές προμήθειας στο τμήμα IAM είναι ήδη υψηλότερες από εκείνες του τμήματος OES, ενώ παράλληλα θα οδηγούσε σε περαιτέρω αύξηση της ήδη σημαντικής αγοραστικής δύναμης των κατασκευαστών αυτοκινήτων.

VI. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

(61) Λαμβάνοντας υπόψη τα μερίδια αγοράς και την ισχύ των άλλων παραγωγών, η εξαγορά της SIV από την Pilkington/Techint δεν πρόκειται να οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης. Εντούτοις, η προτεινόμενη συγκέντρωση μπορεί να οδηγήσει σε περαιτέρω αύξηση του βαθμού συγκέντρωσης σε ένα τομέα που χαρακτηρίζεται ήδη από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης καθώς και από την ύπαρξη πολλών παραγόντων που παρεμπεδίζουν την είσοδο στην αγορά. Τα οικονομικά χαρακτηριστικά της βιομηχανίας παραγωγής υαλοπινάκων επίπλευσης παρέχουν ισχυρά κίνητρα για την υιοθέτηση αντίθετης προς τον ανταγωνισμό παράλληλης συμπεριφοράς και στο παρελθόν υπήρξαν ήδη συμπράξεις σ' αυτήν τη βιομηχανία.

(62) Οι δυσχέρειες που έχουν δημιουργηθεί στην κοινοτική αγορά υαλοπινάκων επίπλευσης από τη σχετική μείωση της ζήτησης για δύο βασικά προϊόντα της, τους υαλοπίνακες αρχιτεκτονικής που χρησιμοποιούνται από την αυτοκινητοβιομηχανία, οδήγησαν σε περαιτέρω αύξηση της πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας αυτής της βιομηχανίας. Το γεγονός αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να μειωθούν οι τιμές κατά περισσότερο από 30 % στη διάρκεια της τελευταίας τριετίας. Η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα αναμένεται ότι θα αυξηθεί κατά τα προσεχή έτη.

(63) Σύμφωνα με τα συμπεράσματα και την ανάλυση της Επιτροπής, υπάρχουν ανεπαρκή στοιχεία που να οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η δομή της αγοράς που δημιουργείται μετά την πραγματοποίηση της προτεινόμενης συγκέντρωσης επιτρέπει την υιοθέτηση αντίθετης προς τον ανταγωνισμό παράλληλης συμπεριφοράς.

Οι διαφορές όσον αφορά τη θέση που κατέχουν στην αγορά οι πέντε εναπομένοντες παραγωγοί υαλοπινάκων επίπλευσης καθιστούν δυσχερή κάθε αντίθετη προς τον ανταγωνισμό παράλληλη συμπεριφορά, και φαίνεται να μην υπάρχει επαρκής διαφάνεια που να επιτρέπει τέτοιου είδους συμπεριφορά. Στο γενικό εμπόριο υπάρχει μεγάλος αριθμός ανεξάρτητων μεταποιητών και διανομέων στα επόμενα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας. Όσον αφορά το εμπόριο υαλοπινάκων αυτοκινήτων, οι κατασκευαστές αυτοκινήτων διαθέτουν σημαντική αγοραστική δύναμη, η οποία φαίνεται να αυξάνεται. Ειδικότερα, η Guardian άσκησε επιθετική ανταγωνιστική πολιτική στο παρελθόν και έχει νέα σημαντική παραγωγική ικανότητα, στα προηγούμενα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας, την οποία πρέπει να διαθέσει.

Ταυτόχρονα, η υφιστάμενη πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα σε αυτόν τον τομέα και τα υψηλά κέρδη σε περίπτωση πρόσθετων πωλήσεων, καθώς και η ανεπαρκής διαφάνεια της αγοράς, αποθαρρύνουν σε μεγάλο βαθμό την υιοθέτηση προς τον ανταγωνισμό παράλληλης συμπεριφοράς. Κατά συνέπεια, υπάρχουν παράγοντες οι οποίοι αποθυρρύνουν την υιοθέτηση σε μόνιμη βάση οποιαδήποτε αντίθετης προς τον ανταγωνισμό παράλληλης συμπεριφοράς.

VII. ΓΕΝΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

(64) Η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι το σχέδιο συγκέντρωσης δεν δημιουργεί ούτε ενισχύει δεσπόζουσα θέση, η οποία ενδέχεται να παρεμποδίζει αισθητά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της,

(1) Το σχετικό ποσό έχει διαγραφεί για λόγους επιχειρηματικού απορρήτου. Άνω του 50 %.
(2) Θυγατρική του ομίλου Heywood Williams.

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η προτεινόμενη από κοινού εξαγορά της Società Italiana Vetro SpA από την Pilkington plc και την Techint Finanziaria Srl είναι συμβατή με την κοινή αγορά.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις ακόλουθες επιχειρήσεις:

Pilkington plc,
Prescot Road,
Saint Helens,
GB-Merseyside — WA10 3TT;

Techint Finanziaria Srl,
Corso Venezia 48,
I-20121 Milano.

Βρυξέλλες, 21 Δεκεμβρίου 1993.

Για την Επιτροπή

Karel VAN MIERT

Μέλος της Επιτροπής