KOMMISSIONENS BESLUT

av 24 april 1996

som förklarar att en koncentration är oförenlig med den gemensamma marknaden och med EES-avtalets funktion

(Ärende nr IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(97/26/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt dess artikel 57,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer [1], ändrad genom Anslutningsakten för Österrike, Finland och Sverige, särskilt artikel 8.3 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 20 december 1995 om att inleda förfaranden i detta ärende,

och efter att ha gett de företag som berörs möjlighet att lämna sina synpunkter på kommissionens invändningar,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer [2], och

med beaktande av följande:

1. Det aktuella förfarandet gäller Gencor Limited of South Africa (nedan kallat "Gencor") och Lonrho plc of the United Kingdom (nedan kallat "Lonrho") som gemensamt har anmält en transaktion varigenom de kommer att förvärva gemensam kontroll över Impala Platinum Holdings Limited (nedan kallat "Implats"). Implats äger för närvarande samtliga Gencors andelar i brytning och raffinering av platinagruppens metaller. Lonrhos verksamhet inom platinaområdet finns inom företagen Eastern Platinum Limited (nedan kallat "Eastplats") och Western Platinum Limited (nedan kallat "Westplats"), som tillsammans utgör divisionen Lonrho Platinum Division (nedan kallat "LPD"). Gencor kontrolleras enligt artikel 3.3 i förordning (EEG) nr 4064/89 (nedan kallad "förordningen"), gemensamt av South African National Life Insurance Company (nedan kallat "Sanlam") och Rembrandt Group Limited (nedan kallat "Rembrandt").

2. Genom ett beslut av den 8 december 1995 gav kommissionen order om att koncentrationen i dess helhet tills vidare skulle upphävas i enlighet med artiklarna 7.2 och 18.2 i förordningen till dess att kommissionen fattat ett slutgiltigt beslut.

3. Genom ett beslut av den 20 december 1995 kom kommissionen fram till att koncentrationen gav upphov till allvarliga tvivel om huruvida den var förenlig med den gemensamma marknaden. Kommissionen inledde därför förfaranden i enlighet med artikel 6.1 c i förordningen angående detta ärende.

I. PARTERNA

4. Gencor är en internationell grupp med metall- och mineralresurser som har sitt säte i Sydafrika. Lonrho är ett brittiskt företag med intressen inom gruvdrift och raffinering, hotell, jordbruk och handel i allmänhet.

II. TRANSAKTIONEN

5. Den föreslagna transaktionen leder till att Lonrho och Gencor förvärvar gemensam kontroll över hela Implats och LPD.

6. Denna transaktion är uppdelad i två steg: a) Lonrho och Gencor förvärvar den gemensamma kontrollen över Implats, som Gencor för närvarande äger 46,5 % — av resten av aktiekapitalet är spritt mellan ett flertal ägare —, och b) Implats

[1] EGT nr L 395, 30.12.1989, s. 1. Förordningen rättad i EGT nr L 257, 21.9.1990, s. 13.
[2] EGT nr C 13, 14.1.1997.

förvärvar ensamt kontrollen över de två företagen Eastplats och Westplats som i dag äger all platinaverksamhet inom Lonhro och i vilket Lonhro äger 73 % och Implats 27 %.

7. I utbyte mot överföringen till Implats av sina andelar i Eastplats och Westplats kommer Lonrho att erhålla nya aktier i Implats. Aktierna kommer att vara noterade på aktiebörsen i Johannesburg och på den internationella aktiebörsen i London. Efter det att de nya aktierna har emitterats kommer Gencor och Lonrho var och en att äga cirka 32 % vadera av aktierna i Implats och de återstående aktierna kommer att vara spridda mellan ett flertal ägare.

III. KONCENTRATIONEN

Gemensam kontroll

8. Parterna kommer att utse fyra ledamöter var till styrelsen för Implats. I styrelsen kommer också två oberoende icke arbetande styrelseledamöter och fyra arbetande styrelseledamöter att ingå, vilka inte får vara anställda vid eller styrelseledamöter i företagsgruppen Lonrho eller företagsgruppen Gencor. En av de personer som Gencor utser kommer att utnämnas till verkställande ordförande och kommer att ha utslagsröst. Denna utslagsröst kommer dock inte att användas för "frågor som beslutas av styrelsen", för vilka ett röstningsavtal skall säkerställa att de ledamöter som har nominerats av parterna röstar på samma sätt. En liknande mekanism kommer att säkerställa att parterna röstar på samma sätt i frågor som föreslås vid Implats bolagsstämmor. Med "frågor som beslutas av styrelsen" avses följande:

a) Ingående, ändring eller uppsägning av avtal eller kontrakt mellan Implats och Gencor eller Lonrho.

b) Försäljning eller förvärv i en enda transaktion av tillgångar vilkas sammanlagda värde överstiger 50 miljoner rand (cirka 10 miljoner ecu).

c) Godkännande av budgeten.

d) Utbetalning av utdelningar och emittering av aktier.

Den ledningsstruktur som transaktionen resulterar i kommer därför att ge parterna gemensam kontroll över Implats.

En fullt fungerande verksamhet på lång sikt

9. Implats kommer att fortsätta att vara verksamt inom produktion och raffinering av platinagruppens metaller. Följden av transaktionen är att verksamheten inom Implats förs samman med verksamheten inom LPD-företagen Westplats och Eastplats. Genom transaktionen skapas på så sätt ett större företag som omfattar alla moderföretagens intressen i fråga om platinagruppens metaller. Implats och LPD är redan företag med fullt fungerande verksamhet. Att det nuvarande Implats förs samman med Westplats och Eastplats ändrar ingenting i detta avseende. Samriskföretaget fungerar därför helt och fullt.

Brist på samordning

10. Implats, Eastplats och Westplats utgör det enda intresse som Lonrho och Gencor har inom brytning, produktion och raffinering av platinagruppens metaller. Dessutom har parterna, som en del av transaktionen, kommit överens om att Implats skall vara det enda företag genom vilket alla framtida andelar inom primärbrytning, anrikning, raffinering eller handel i platinagruppens metaller förvärvas eller ägs av någon av de två grupperna i syfte att exploatera sådana metaller ur platinagruppen. Det finns därför ingen potential för samordning mellan Gencor eller Lonrho med Implats på grund av transaktionen. Det finns inte heller någon risk för att parterna åter skulle gå in på marknaderna för platinagruppens metaller.

11. Enligt parterna har Rembrandt en effektiv andel på 14 % i Northam Platinum Limited (nedan kallat "Northam") vars övriga stora aktieägare är Anglo American Corporation of South Africa Limited (nedan kallat "AAC"), 21 %, och Liberty Life (en aktieägare i Gencor), 7 %. Återstoden av aktierna i Northam är spridda mellan olika ägare. Dessutom har det angetts att Sanlam inte har något betydande intresse i andra gruvor för platinagruppens metaller och att varken Sanlam eller Rembrandt har några betydande förbindelser med AAC. Under alla omständigheter kommer inte Lonrho att i framtiden ha några intressen i gruvdrift och raffinering av platinagruppens metaller utanför Implats. Det finns därför ingen potential för samordning mellan Lonrho och ägarna till Gencor på grund av den anmälda transaktionen.

Slutsats

12. Samriskföretaget kommer att kontrolleras gemensamt av Gencor och Lonrho och kommer att vara en fullt fungerande verksamhet. Det föreligger ingen risk för samordning mellan parterna på grund av transaktionen eftersom endast Rembrandt, som är en av ägarna till Gencor, kommer att ha intressen i brytning och raffinering av platinagruppens metaller utanför samriskföretaget. Därför kommer det resulterande samriskföretaget att ha en koncentrations egenskaper enligt förordningen.

IV. GEMENSKAPSDIMENSIONEN

13. Koncentrationen har en gemenskapsdimension enligt artikel 1.2 i förordningen. Företagen i fråga har en sammanlagd global omsättning på mer än 10 miljarder ecu vilket är mer än de 5 miljarder ecu som krävs enligt förordningen. Både Gencor och Lonrho hade en omsättning inom gemenskapen på mer än 250 miljoner ecu under det senaste räkenskapsåret och de har inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning inom gemenskapen i en och samma medlemsstat.

V. EFFEKTER PÅ DET EUROPEISKA EKONOMISKA SAMARBETSOMRÅDET

14. Parternas totala försäljning inom EES är som följer: för Lonrho 1 281 miljoner ecu under 1994 och för Gencor 1 164 miljoner ecu under 1995. Dessutom sker LPD:s försäljning av platinagruppens metaller genom Western Metal Sales, som är ett i Bryssel baserat dotterföretag till Lonrho.

15. AAC:s platinaverksamhet, "Amplats", den tredje största Sydafrikanska leverantören säljer också en avsevärd del av sin metall genom Johnson Matthey i Förenade kungariket, som är agent med ensamrätt på återförsäljningen. Johnson Matthey säljer sedan till sina kunder och dotterföretag över hela världen.

16. Under perioden från 1993 till 1995 utgjorde den västeuropeiska konsumtionen av platinagruppens metaller 20 % av den totala efterfrågan i världen. Emellertid måste dessa statistiska uppgifter tolkas med försiktighet, eftersom marknaderna för platinagruppens metaller, som det framgår nedan, är världsomspännande. Följaktligen rör sig platinagruppens metaller fritt, lätt och i stor omfattning över världen. Försäljning i en region leder till användning i en annan. En del av parternas försäljning till kunder inom EES exporteras till tredje länder, som när exempelvis LPD säljer till Mitsubishi i Förenade kungariket som i sin tur säljer till den slutliga kunden i Japan. Motsatt är Implats största kund General Motors som gör sina inköp i Nordamerika. General Motors säljer sedan vidare till sina dotterföretag inom Europeiska unionen.

17. Det finns en avsevärd tillverkningsindustri i efterföljande led (där man förädlar platinagruppens metaller till halvfärdiga eller färdiga produkter) inom EES och här förekommer multinationella företag baserade i Förenade kungariket, Tyskland och Frankrike. Dessutom är en av de tre internationella marknaderna för platinagruppens metaller baserad i London och har omfattande leveranser till denna marknad i Zürich.

18. På grundval av vad som ovan konstaterats har slutsatsen dragits att alla effekter på den världsomspännande marknaden skulle återspeglas fullständigt inom Europeiska unionen och inom EES.

VI. RELEVANTA MARKNADER

A. *Relevanta produktmarknader*

A.1 Bakgrund: platinagruppens metaller

19. Båda parter är verksamma inom brytning och raffinering av vissa metaller som sammantaget är kända som platinagruppens metaller. De raffineras till fastställda renhetsstandarder genom en serie komplicerade processer.

20. Platinagruppens metaller förekommer naturligt tillsammans i samma malmkropp. Dessutom brukar de finnas i koncentrationer tillsammans med järnhaltiga metaller (järn, nickel, koppar, krom och kobolt) som ett resultat av naturliga geologiska processer. Platinagruppens metaller utgör dock inte en enda relevant produktmarknad, utan i stället sex enskilda marknader, och då särskilt platina, palladium, rodium, iridium, rutenium och osmium. I sin anmälan angav parterna att platinagruppens metaller "kan kombineras för att användas i bilkatalysatorer men har för övrigt många olika användningsområden och är inte inbördes utbytbara eftersom de har olika egenskaper." Dessutom är möjligheterna att i praktiken finna substitut för platinagruppens metaller begränsade. En tillverkare anmärkte:

"Platinagruppens metaller har många unika egenskaper och ... en fullständig substitution brukar äga rum sällan eller långsamt, även om hushållning (dvs. en minskning av den kvantitet av platinagruppens metaller som används per enhet i produktionen) normalt är kännetecknande för marknaden."

21. Den sammanlagda globala försäljningen av platinagruppens metaller uppgick till cirka 2,3 miljarder ecu under 1994. Den viktigaste (65 % av försäljningen) och mest använda av platinagruppens metaller är platina (därav gruppens namn). Palladium och rodium rankas som den andra och tredje viktigaste metallen i platinagruppen med 23 % respektive 12 % av försäljningen. De tre återstående metallerna ur platinagruppen (iridium, osmium och rutenium) är av mindre kommersiell betydelse och tillsammans utgör de mindre än 1 % av den totala försäljningen av platinagruppens metaller. De används normalt i legeringar med platina eller palladium. Dessutom används var och en av dem i ett litet antal särskilda fall där man

föredrar dem på grund av deras särskilda fysiska eller kemiska egenskaper.

22. Platinagruppens metaller klassificeras som ädelmetaller eftersom de förekommer i mycket liten mängd. Det produceras endast en tjugondel så mycket platina som guld, som i sig är en sällsynt metall. De klassificeras också som ädelmetaller från kemisk synpunkt. Platinagruppens metaller uppvisar särskilt hög motståndskraft mot oxidering och korrosion, en förmåga att motstå mycket höga temperaturer (med smältpunkter över 1 500 °C); de upplöses inte i syra och de leder elektricitet utmärkt. Slutligen uppvisar de mycket goda katalytiska egenskaper (en katalysator startar en kemisk reaktion eller påskyndar den utan att själv förändras). På grund av dessa enastående fysiska och kemiska egenskaper har de många olika användningsområden, bl.a.

— i smycken,

— i katalytiska avgasrenare till bilar och andra användningsområden i bilar, såsom tändstift och syreavkännare,

— allmänt som katalysator inom industrin, i industriella produktionsprocesser såsom oljeraffinering och inom tillverkning av glas till LCD-skärmar,

— i elektronisk utrustning såsom hårddiskar i persondatorer, och

— i elektroniska komponenter såsom keramiska kondensatorer av flerskiktstyp (MLCC) som ofta används i data- och telekommunikationsutrustning.

23. Det är tydligt att de egenskaper som platinagruppens metaller har gör dem viktiga för bil- och elektronikindustrin samt för den kemiska industrin, och när det gäller platina även för smycken. Som förklaras nedan anser man därför att de marknader som påverkas av denna transaktion är marknaderna för var och en av de raffinerade metallerna ur platinagruppen.

A.2 Platina

i) *Huvudsaklig användning av platina*

24. De huvudsakliga användningsområdena för platina är i bilkatalysatorer (32 %), industrin (20 %) och smycken (38 %) medan återstoden (10 %) i stort sett säljs i investeringssyfte (se avsnitt VII.B I). Av diskussionen nedan framgår det att möjligheten att ersätta platina med andra metaller är begränsad för alla dessa ändamål.

Användning i bilar

25. Bilkatalysatorer som baseras på platina, palladium eller rodium har utvecklats för att eliminera de tre farligaste gaser som släpps ut från motorfordon, nämligen koloxid (CO), kväveoxider (NO_x) och oförbrända kolväten (HC). Bilkatalysatorer används för att omvandla dessa skadliga gaser till mindre skadliga beståndsdelar (koldioxid, kväve och vatten).

26. I huvudsak tillverkas för närvarande två typer av kommersiella bilkatalysatorer. I det äldre systemet används oxiderande katalysatorer av platina/palladium som omvandlar CO och HC (därför kallas det för tvåvägssystemet) till koldioxid och vatten. Det nyare systemet klarar inte bara av samma uppgift som tvåvägssystemet, utan även av den tredje föroreningen, NO_x. Genom att lägga till rodium till platina/palladium-katalysatorn omvandlar systemet CO, HC och NO_x till koldioxid, kväve och vatten. Denna katalysator kallas därför för trevägssystemet. I trevägskatalysatorerna används för närvarande antingen platina/rodium eller platina/palladium/rodium.

27. Platina, palladium och rodium används i varierande grad beroende på särskilda krav, såsom motorstorlek, vilket bränsle som används (bensin eller diesel), eftersträvad verkningsgrad, fordonets massa och vilken konstruktion och teknologi tillverkaren använt. Platina har en fördel jämfört med de andra metallerna i platinagruppen eftersom den kan absorbera ett större antal typer av gaser. Den är den mest aktiva av de tre metallerna när det gäller att omvandla CO och HC, och den påverkas minst av bly och svavel i bränslet och fungerar bra vid låga temperaturer. Den gör dock inte att NO_x minskar på ett effektivt sätt (en uppgift som rodium klarar mycket bra). Palladium har viss förmåga att omvandla CO och HC och att minska NO_x men kan lätt förorenas och blir långsamt verksam. Därför fungerar platina, palladium och rodium på olika sätt i den katalytiska avgasrening som krävs i bilkatalysatorer för att ta bort de skadliga beståndsdelarna.

28. Dessutom kräver konstruktionsändringar av bilkomponenter normalt ledtider på flera år. Sådana ändringar är dyrbara och kräver betydande insatser i forskning och utveckling samt tester för att säkerställa om den nya modellen uppfyller de allt strängare miljöbestämmelserna. Biltillverkare har påpekat att det inte skulle vara ekonomiskt möjligt att överväga de insatser i forskning och utveckling som krävs för att ändra konstruktionen, om inte priserna för platinagruppens metaller ändras avsevärt och oåterkalleligen eller att miljöskyddslagstiftningen liberaliseras. Det är tydligt att biltillverkarnas omställningskostnader är mycket högre än kostnaderna för de olika metaller ur platinagrup-

pen som ingår. Därför kan metallerna i platinagruppen ersätta varandra endast i ganska begränsad omfattning när det gäller användning i bilkatalysatorer. När det gäller katalytiska avgasrenare för bilar kompletterar platinagruppens metaller varandra snarare än att vara utbytbara mot varandra. Dessutom går det bara att använda platina- och inte palladiumkatalysatorer i dieselmotorer. Möjligheterna att ersätta platina med palladium är därför begränsade för dessa ändamål.

29. Parterna har angivit att det finns mycket större möjligheter att ersätta platina med palladium i bilkatalysatorer än vad kommissionen vill göra gällande. Ford, Nissan och Engelhard uppges i detta avseende ligga i täten när det gäller utvecklingen av denna teknik, som sägs ha större betydelse i Europa på grund av de mindre bilmotorerna.

30. Kommissionen har vid sin undersökning haft kontakt med två av dessa företag. Det ena företaget har uppgivit att det alltid har använt platina och rodium vid sin tillverkning av bilkatalysatorer och att eventuella förändringar skulle kräva kostsamma förändringar i konstruktionen. Det andra företaget har bekräftat att det tillverkar bilkatalysatorer som använder enbart palladium.

31. Kommissionen känner till att palladium har fått ersätta platina i vissa typer av bilkatalysatorer under de senaste åren. Det är, som parterna hävdar, troligt att denna trend fortsätter i viss utsträckning. Emellertid menar kommissionen att det finns ganska begränsade möjligheter för att palladium blir en betydande ersättning för platina i bilkatalysatorer, på grund av kostnaderna för konstruktionsändringar och de olika metallernas specifika egenskaper när det gäller att reagera med specifika skadliga gaser. Dessa egenskaper omfattar som ovan nämnts också det faktum att bly och svavel gör palladium inaktivt och att dieselmotorer och stora bensinmotorer kräver platinakatalysatorer. Enligt Johnson Matthey är det därför så att "många europeiska fordon är försedda med katalyseringssystem med dubbel inmatning [two-brick] och det är nu vanligt att man använder sig av en palladium- eller rodiumkatalysator tillsammans med en annan katalysator med platina. Härigenom kan biltillverkarna utnyttja palladiums effektivitet vad gäller att omvandla HC, medan man utnyttjar platina för dess effekter på CO och rodium för dess förmåga att ta hand om NO_x". Parterna medger att palladium inte helt kan ersätta platina (se parternas svar av den 19 mars 1996 på frågorna till följd av förhöret).

32. Även om användningen av palladium har ökat i förhållande till platina kommer marknadens efterfrågan på platina att bestå, eftersom platina kommer att fortsätta vara en grundläggande beståndsdel i bilkatalysatorer.

Användning inom industrin

33. Användningen av platina är väl utbredd inom industrin, till exempel som katalysator i form av ett nät vid tillverkning av salpetersyra till gödningsmedel, och inom glasindustrin som använder utrustning gjord av legeringar av platina och rodium som används i de mycket korrosiva driftsmiljöer som krävs vid tillverkning av LCD-glas av mycket hög kvalitet (som används till data- och TV-skärmar). Det går inte att ersätta platina inom sådana användningsområden i industrin.

Smycken

34. Som nedan förklaras är platina en världsomspännande handelsvara. Efterfrågan på platina till smycken domineras av den japanska marknaden. Ungefär 85 % av den globala efterfrågan på platina till smycken härrörde år 1994 från japanska konsumenter. De unika egenskaper som den japanska marknaden för smycken uppvisar har därför en betydande påverkan på efterfrågan på platina och följaktligen på om andra metaller kan ersätta platina i någon större utsträckning.

35. Skälen till denna höga konsumtion är historiska. För det första har japanerna en förkärlek för renhet och platina uppfyller detta krav eftersom dess standard för renhet är 99,95 % och den förefaller vara vit. För det andra var importen av guld till Japan strängt kontrollerad i många år (fram till år 1973) och därför växte en tradition med platinasmycken fram. Slutligen har yenen varit mycket stark i förhållande till USA-dollarn under de senaste åren (platinapriset sätts alltid i USA-dollar) och detta har hållit uppe efterfrågan på platina och andra ädelmetaller såsom guld.

36. Platina är den enda av metallerna i platinagruppen som används till smycken. Det är också den kostbaraste av alla ädelmetaller och i synnerhet är platinasmycken dyrare än guldsmycken. Förutom dess högre kostnad per enhet är platinasmycken dyrare dels för att platinasmycken har en högre renhetsgrad än guld och dels för att platina är hårdare att bearbeta än guld. Som förklaras nedan används dock varken guld eller andra ädelmetaller som substitut för platina på den japanska marknaden för smycken.

37. Kommissionen har erhållit uppgifter som gör det möjligt för den att bedöma den ställning som platina för närvarande har jämfört med guld på den japanska marknaden. Under 1994 såldes 29,3 miljoner smycken som var gjorda av platina, guld eller kombinationer av platina och guld i Japan. Som framgår av tabell 1 stod platina för 23,2 % av smyckena, men 57 % av värdet på försäljningen av smycken, vilket belyser den väsentligt högre kostnaden per enhet för platinasmycken.

Tabell 1

Detaljhandelns försäljning av smycken av platina, av kombinationer av platina och guld samt av guld i Japan under 1994

(i procent)

	Andel av sålda enheter	Andel av försäljningsvärdet
Platina	23,2	57
Kombination av platina och guld	7,8	6,8
Guld	69,0	36,2

Källa: Platinum Guild International.

Anm. platinasmycken säljs ofta med ädelstenar så i denna jämförelse tenderar prisskillnaden mellan platina- och guldsmycken att bli överdrivet stor.

38. Mätt i försäljningsvärde 1994 stod platina för 64 % av smycken med sten, guld för 31 % och kombinationer av platina och guld för 5 %. Å andra sidan stod guld för 59 % av smycken utan sten under 1994. Detta pekar på att platina huvudsakligen används för de dyraste smyckena i det översta marknadssegmentet på den japanska marknaden för smycken.

39. Platina är det övervägande förstahandsvalet för ringar i Japan. Under 1994 var 98 % av alla förlovningsringar, 63 % av alla vigselringar och 66 % av övriga ringar gjorda av platina. Sålunda var endast 2 % av alla förlovningsringar gjorda av antingen guld eller en kombination av platina och guld och i likhet med detta var endast 16 % av vigselringarna gjorda av guld och 21 % av en kombination av platina och guld. Platinans mycket stora popularitet jämfört med guld och kombinationer av platina och guld i ringar har varit ganska oförändrad under de senaste fem åren på grund av de unika egenskaper som påverkar konsumtionsmönstret för smycken i Japan. Däremot används platina i mindre grad för andra typer av smycken. Mätt i försäljningsvärde stod platina för 45 % av de berlocker, 36 % av de halsband och 25 % av de örhängen som såldes i Japan under 1994.

40. Därför förefaller guld och platina inte vara utbytbara i smycken eftersom de används i helt olika typer av smycken.

41. Den betydande skillnaden i prisnivåerna för guld och platinasmycken på den japanska marknaden kan också tyda på att guld och platina i smycken inte i någon större utsträckning är utbytbara mot varandra vad avser smycken. Ännu viktigare är att uppskattningarna av priselasticiteten för den japanska efterfrågan på platina i smycken bekräftar att platina inte är utsatt för någon stark konkurrens från andra metaller.

42. För att göra denna uppskattning av priselasticiteten för den japanska efterfrågan på platina i smycken krävdes en ekonometrisk uppskattning. Kommissionen beställde, som en del av undersökningen av det föreliggande ärendet, en studie för att fastställa vilka faktorer som påverkar priset på platina (se nedan). I en del av studien uppskattades priselasticiteten för den japanska efterfrågan på platina till smycken till -0,6, dvs. oelastisk (mindre än 1) [3].

43. En låg priselasticitet tyder på låg substituerbarhet. Mot bakgrund av uppgifterna ovan kan man dra slutsatsen att efterfrågan på platina i smycken därför inte är utsatt för stark konkurrens från andra ädelmetaller på den japanska marknaden.

Efterfrågan från investerare

44. Platina säljs som en investering till enskilda personer och företag (främst i Japan), till exempel i form av platinatackor och en sådan efterfrågan från investerare kan vara spekulativ. Platina har dock inte samma ställning som guld som historiskt sett

[3] Detta innebär att om priset till exempel ökar med 10 % så minskar den efterfrågade kvantiteten med mindre än 10 %. Den sammanlagda inkomsten av försäljningen ökar därför i denna situation, även om den kvantitet som säljs blir mindre.

har använts som betalningsmedel. Därför återspeglar efterfrågan på platina från investerare den bakomliggande användningen av platina i bilkatalysatorer, inom industrin och i smycken, eftersom det är inom dessa användningsområden som platina har ett värde. Dessutom finns inga bevis som pekar på att ackumulerade lager av sådana tackor och mynt återinträder på platinamarknaden. Detta påvisas i *Platinum 1995 Interim Review* från Johnson Mattey, som visar förändring i efterfrågan från investerare under endast ett år (1986) och då enbart för en enda typ av tacka.

Slutsats

45. Det finns i praktiken inga substitut för platina inom dess huvudsakliga användningsområden som är bilkatalysatorer, industriprocesser och smycken. Denna slutsats bekräftas av en analys av vilka faktorer som påverkar platinapriset.

ii) *Faktorer som påverkar platinapriset*

46. Platina är en vara som handlas fritt och priset sätts genom utbud och efterfrågan på marknaden. Enligt en del av de mest betydande handlarna/tillverkarna och bankerna som är aktiva på platinamarknaden bestäms platinapriset av dess grundläggande användningsområden. Marknaden för platina är en volymmässigt förhållandevis liten marknad jämfört med till exempel guld. Enligt handlare/tillverkare och banker är marknaden för platina därför inte särskilt spekulativ, eftersom köp av en stor post uppenbarligen gör det svårt att lämna marknaden igen (vilket ökar risken med spekulation).

47. Enligt vad som anges nedan anser kommissionen att de grundläggande faktorerna för utbud och efterfrågan på platina för användning i smycken, i bilkatalysatorer och inom industrin på ett avgörande sätt påverkar platinapriset.

Iakttagelser från *Metals Analysis Outlook*:

48. För att fastställa de grundläggande faktorer för utbud och efterfrågan som påverkar priset försökte kommissionen finna de viktigaste faktorerna som har påverkat priserna under de senaste fem åren genom att studera utdrag ur tidskriften "Metals Analysis Outlook", i vilken utvecklingen på marknaden förutspås per kvartal. Enligt dessa dokument fann man att de viktigaste faktorerna är

— prognoser för produktionen i Sydafrika, utvidgning eller tillfällig stängning av schakt,

— hur mycket platina som återvinns,

— storleken på Almaz' försäljning på den ryska statens vägnar, prognostiserad utifrån produktionen av nickel och lagrens storlek,

— inköp av bilkatalysatorer och efterfrågan på bilar,

— efterfrågan på smycken i Japan, ekonomiska förhållanden i det landet och växelkursen mellan yen och USA-dollar, och

— malmlager under bearbetning.

49. De faktorer som räknas upp ovan visar att platinapriset påverkas av grundläggande faktorer för utbud av och efterfrågan på platina.

Kommissionens studie om faktorer som påverkar förändringar i platinapriset

50. Syftet med kommissionens studie var att, om möjligt, fastställa de viktigaste faktorer som påverkar platinapriset. De viktigaste slutsatserna från studien är följande:

a) På kort sikt är platinapriset statistiskt sett korrelerat med priset på guld, om än inte med nödvändighet på lång sikt (nedan visas att förhållandet är falskt), men platinapriset påverkas också av de grundläggande faktorerna för utbud och efterfrågan inom platinaindustrin.

b) Korrelationen mellan priset på guld och priset på platina bevisar inte att det finns ett orsakssamband mellan dessa priser.

c) Det är inte möjligt att fastställa något betydande samband mellan priset på platina och de mest betydande makroekonomiska indikatorerna, inte heller mellan priset på guld och de mest betydande makroekonomiska indikatorerna (inflation, räntesatser, växelkurser och ekonomisk tillväxt).

d) Futuresmarknaden för platina är först och främst en terminsmarknad och uppvisar normalt inte många spekulativa inslag. På lång sikt kommer därför de grundläggande faktorerna att vara avgörande för prissättningen.

e) Efterfrågan på platina är prisokänslig (elasticiteten är mindre än 1, se avsnitt iii nedan).

f) Trots att marknaden för platina är mindre och mer volatil än marknaden för guld finns det inga belägg för överdriven spekulation. Till skillnad från guld finns det som mest begränsade lager av platina som kan tillfredsställa periodiska toppar i efterfrågan från investerare.

51. Genom studien bekräftas därför att marknaden för platina är en marknad med få spekulativa inslag och att grundläggande faktorer för utbud och efterfrågan är viktiga för platinapriset.

Priskorrelationen mellan platina, guld, silver, rodium och palladium är falsk

52. Även om priserna på ädelmetaller som guld och platina i hög grad är korrelerade så innebär inte en hög korrelation i sig ett orsakssamband. Ekonomiska prisserier är ofta ickestationära (dvs. de har en trend) och är därför automatiskt korrelerade. Kommissionen beslutade därför att genomföra en utförligare analys av korrelationen mellan priset på platina, guld, silver, rodium och palladium.

53. Kommissionen gjorde en kointegrationsanalys av dataserien för priset på platina, rodium och palladium samt för priset på guld och silver. Kointegrationsanalys är en ekonometrisk metod med vilken man kan undersöka om det finns ett systematiskt jämviktsförhållande (eller långsiktigt förhållande) mellan två eller flera tidsserier av data. Analysresultaten visar att dataserien inte tyder på att det finns något jämviktsförhållande (eller långsiktigt förhållande) mellan prisnivåerna för platina, rodium, palladium, guld respektive silver och inte heller för någon delmängd av dessa metaller. Denna ekonometriska analys av metallpriser visar att priset på platina, rodium, palladium, guld och silver på lång sikt tenderar att variera oberoende av varandra, vilket bekräftar åsikten att platina, rodium, palladium, silver och guld är separata relevanta produktmarknader.

Parternas metod för att prognostisera platinapriset

54. Betydelsen av de grundläggande faktorerna för utbud och efterfrågan för platinaprisets utveckling bekräftas av parternas sätt att prognostisera platinapriset. Enligt Implats är det mycket svårt att förutsäga priset på kort sikt (mindre än ett år) och det beror på ett antal faktorer som till exempel priset på guld och silver, förändringar i ränteläget och i växelkurser, rykten om teknisk utveckling m.m. På lång sikt (mer än ett år) studerar dock Implats de grundläggande faktorerna för jämvikt mellan utbud och efterfrågan, där utbudsöverskott är det samma som ett lågt pris, medan underskott på marknaden ger högre priser. LPD förutspår priser på kort sikt (6 — 12 månader) genom att studera en blandning av stämningen på marknaden, spekulation och tillgång på metallen. Priset på lång sikt förutspås helt enkelt genom att en faktor för den uppskattade inflationen i USA tillämpas på det prognostiserade kortsiktiga priset. Det är dock klart att både LPD och Implats anser att tillgången på metall och därmed jämvikten mellan utbud och efterfrågan är viktig för att bestämma marknadspriset på platina.

Slutsats

55. En analys av de faktorer som påverkar platinapriset visar att platinapriset på lång sikt tiden påverkas av de grundläggande faktorerna för utbud av och efterfrågan på platina, såsom efterfrågan för användning i bilkatalysatorer, industriella processer och smycken. Platinapriset kan på kort sikt påverkas av spekulation i ädelmetaller såsom guld, men på lång sikt påverkas inte platinapriset av priset på andra ädelmetaller.

iii) *Efterfrågan på platina är prisokänslig*

56. Den andel av efterfrågan på platina som industriella processer och bilkatalysatorer står för är prisokänslig och har antagligen en mycket låg priselasticitet eftersom det nästan inte går att ersätta platina för dessa ändamål, vid sidan av de begränsade möjligheterna att ersätta platina med palladium för vissa typer av bilkatalysatorer. Priselasticiteten för efterfrågan på smycken på den japanska marknaden befanns i ovannämnda studie vara oelastisk med en elasticitet på -0,6. Eftersom bilkatalysatorer och industriella processer står för cirka 51 % av marknaden och den japanska marknaden för smycken för cirka 34 %, innebär detta att priselasticiteten för den globala platinamarknaden är mycket oelastisk. Återstående 15 % av efterfrågan utgörs av smycken utanför Japan (5 %) och investeringar (10 %). Marknaden för smycken

utanför Japan har troligen en oelastisk efterfrågan, eftersom platinasmycken är en speciell produkt i det översta marknadssegmentet. Dessutom är effekterna av efterfrågan från investerare på den totala priselasticiteten begränsad. Man kan därför sluta sig till att priselasticiteten för marknaden som helhet är oelastisk (mindre än 1).

57. En priselasticitet som är mindre än 1 innebär att substitutionselasticiteten med andra metaller är ännu mindre, dvs. att konkurrensen från andra metaller inte är särskilt hög. En låg priselasticitet för efterfrågan tyder därför på att platina utgör en separat relevant produktmarknad.

58. Det är givetvis enbart inom nuvarande prisintervall som efterfrågan på platina är prisokänslig. Detta innebär till exempel att en förändring i prisnivån på 10 % skulle vara möjlig utan att någon betydande substitution börjar äga rum. Kommissionen inser dock att man inte kan utesluta att platina i betydande utsträckning skulle kunna ersättas med andra metaller, dock med vissa ledtider, om priset till exempel skulle öka med 100 % eller mer. Detta var fallet när priset på rodium ökade från 300 USA-dollar till 7 000 USA-dollar per uns i början av 1990-talet. När priset steg med mer än 2 000 % startade rodiumköparna utvecklingsprojekt i syfte att hitta substitut. Resultatet var att man slutade använda rodium i många sammanhang. En sådan extrem situation är dock inte det största problemet i detta fall.

59. Parterna hävdar i sitt svar på meddelandet om invändningar att den analys som ligger till grund för kommissionens slutsats att efterfrågan på platina är prisokänslig inte är vederhäftig (NERA-rapporten, s. 27). Parterna har emellertid inte försett kommissionen med några bevis till stöd för detta påstående och de har inte ifrågasatt att priselasticiteten för efterfrågan på platina är oelastisk.

iv) *Slutsats*

60. På grundval av ovanstående analys instämmer kommissionen i parternas slutsats i anmälan att platina utgör en separat relevant produktmarknad.

A.3 Palladium

61. Palladium används huvudsakligen för industriella ändamål. Endast 4 % (200 000 ounce) av den årliga efterfrågan på palladium används till smycken som en legering med platina eller som ett icke allergiframkallande medel som gör guld vitare. Palladium ersätter i synnerhet inte platina i smycken.

62. Palladium används ofta i bilkatalysatorer och katalysatorer för industrin inom oljeraffinering och inom kemisk industri, till exempel för att minska förlusterna av platina och rodium under omvandlingen av ammoniak till salpetersyra. Palladium är även ett strategiskt viktigt råmaterial i elektroniska komponenter, särskilt i de komponenter som innehåller palladium som är kända som keramiska kondensatorer av flerskiktstyp (MLCC). Dessa komponenter används ofta inom elektronik- och telekommunikationsutrustning. Till exempel innehåller en enda mobiltelefon ungefär hundra keramiska kondensatorer av flerskiktstyp.

63. Palladium förekommer i samma malmkroppar som platina och produceras, om än med hjälp av en annan raffineringsprocess, av samma företag som platina.

64. Som framgår av diskussionen ovan under rubriken platina varierar priset på palladium oberoende av priset på de andra metallerna i platinagruppen samt av priset på guld och silver (avsnitt VI.A.2 ii). Det finns begränsade möjligheter att ersätta palladium med platina i bilkatalysatorer och med nickel i mindre avancerade elektroniska kondensatorer. Kommissionen instämmer i parternas slutsats i anmälan att palladium utgör en separat relevant produktmarknad.

A.4 Rodium

65. Rodium används huvudsakligen i bilar. Rodium förekommer i samma malmkroppar som platina och produceras, om än med hjälp av en annan raffineringsprocess, av samma företag som platina. Som framgår av diskussionen ovan under platina varierar priset på rodium oberoende av priset på de andra metallerna i platinagruppen samt av priset på guld och silver (avsnitt A.2 ii). Det finns inga substitut (avsnitt A.2 i). Därför är priselasticiteten inom det nuvarande prisintervallet nästan noll. Kommissionen instämmer i parternas slutsats i anmälan att rodium utgör en separat relevant produktmarknad.

A.5 Rutenium, iridium och osmium

66. De återstående tre metallerna i platinagruppen (iridium, osmium och rutenium) är av mindre affärsmässig betydelse och används normalt i legeringar med platina eller palladium.

67. Det finns inga substitut för dessa metaller och mot bakgrund av offentliga prisuppgifter förefaller deras pris att utvecklas oberoende av andra metaller. Därför förefaller var och en av de tre metallerna att utgöra separata relevanta produktmarknader. Kommissionen instämmer i parternas slutsats i anmälan att var och en av de tre metallerna utgör en separat relevant produktmarknad.

B. *Relevant geografisk marknad*

B.1 Handel med platinagruppens metaller

68. Platinagruppens metaller är fungibla tillgångar som lätt kan transporteras; de raffineras till samma renhetsstandarder i hela världen och kan snabbt säljas och köpas utan tullhinder. Platinagruppens metaller säljs över hela världen antingen enligt långfristiga kontrakt eller på metallmarknaden. Priset på de metaller ur platinagruppen som köps enligt långfristiga kontrakt är kopplat till ett marknadsprisindex och fastställs i allmänhet på månadsbasis av de genomsnittliga dagliga noteringarna på börserna under månaden före leveransmånaden. Priset uttrycks i USA-dollar per troy uns gross.

B.2 Metallbörser där platina och palladium handlas

69. De viktigaste metallbörserna för platina och palladium är London Platinum and Palladium Market (LPPM), New York Mercantile Exchange (NYMEX) och Tokyo Commodity Exchange for Industry (TOCOM). Det finns väldefinierade krav för både platina och palladium som bestämmer den form, vikt, renhet och de stämplar som varje metall skall ha för att få handlas på metallbörserna. Producenterna måste vara erkända som "Good Delivery"-producenter eller "Good Delivery"-tillverkare innan deras varor godkänns för handel på marknaden. Det finns ett antal producenter som har erkänts enligt "Good Delivery"-avtalet.

70. LPPM-marknaden är den enda spotmarknaden av de tre medan NYMEX och TOCOM båda är futuresmarknader, varav NYMEX är den viktigaste. Dessa metallbörser fungerar dock som en del av samma integrerade globala marknad för platina och palladium. Handlarna är regelbundet aktiva på alla tre marknader samtidigt, till exempel genom att de handlar på LPPM-spotmarknaden för faktisk leverans medan de terminssäkrar positionen på futuresmarknaden i New York.

B.3 Handlarpriser för rodium, rutenium, iridium och osmium

71. Priset på rodium, rutenium, iridium och osmium noteras inte på metallbörserna utan fastställs med hjälp av NYD-priser (New York Dealer) och baspriser från Johnson Matthey. Dessa priser är marknadspriser som regelbundet offentliggörs i tidskriften *Platt's Metals Week* eller som, i fråga om baspriser från Johnson Matthey, handlarna har tillgång till på sina dataskärmar.

B.4 Slutsats

72. Metallbörserna är i praktiken sammanlänkade med varandra. Det finns därför en global geografisk marknad med ett världsmarknadspris som uttrycks i USA-dollar per troy uns för både platina och palladium.

73. Marknaderna för de mindre metallerna är mindre utvecklade. Dessa metaller handlas dock globalt till offentligt noterade priser som uttrycks i USA-dollar per troy ounce. På grund av den globala handeln och fastställandet av marknadspriset på rodium, rutenium, osmium och iridium, är den relevanta geografiska marknaden för var och en av dessa metaller en global marknad.

VII. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN OCH EES-AVTALET

74. Den föreslagna transaktionen skulle minska antalet primärproducenter av platinagruppens metaller från tre till två i Sydafrika. Dessa tre producenter kontrollerar i själva verket de sydafrikanska platinareserverna. Sydafrika och, i mycket mindre utsträckning, USA är de enda länder där malmen är tillräckligt rik för att kunna brytas för sitt innehåll av platinagruppens metaller (i stället för att bryta platinagruppens metaller som en biprodukt). Detta kommer i framtiden också att gälla för Zimbabwe.

75. Förutom de ryska reserverna (som utgör ungefär 10 % av jordens reserver) där platinagruppens metaller bryts som en biprodukt vid brytning av nickel finns det inga andra betydande tillgångar av platinagruppens metaller i världen. Sålunda skulle transaktionen medföra att endast två företag skulle äga ungefär 90 % av världens reserver av platinagruppens metaller.

76. Förstudier och uppskattningar av industrin har genomgående bekräftat att Sydafrika har, och inom överskådlig framtid kommer att ha, den viktigaste tillgången på platinagruppens metaller, i synnerhet platina.

77. Av de tre sydafrikanska producenterna skiljer sig LPD från de andra. Det beror i första hand på dess härstamning; eftersom det är av europeiskt ursprung har företaget betraktats som en outsider inom industrin. Dessutom har det en annan ledningsstrategi än de andra sydafrikanska gruvbolagen och anses av andra aktörer vara kostnadsmedvetet och aggressivt.

78. Även om platinagruppens alla metaller bryts tillsammans, inriktas bedömningen på den effekt som den föreslagna transaktionen har på brytning och raffinering av platina och rodium, eftersom transaktionen endast befanns skapa dominerande ställningar på dessa marknader. När det gäller osmium förekommer dessutom ingen överlappning mellan parterna eftersom LPD inte producerar osmium. På liknande sätt får transaktionen ingen uppskattningsbar effekt på marknaden för palladium.

A. *Tillgångar av platinagruppens metaller*

A.1 Dokumenterade och troliga reserver, lager och befintliga gruvor för primära metaller ur platinagruppen

79. Platinagruppens metaller bryts huvudsakligen i Sydafrika och Ryssland men mindre fyndigheter finns i USA och Kanada. Brytning av platinagruppens metaller i Sydafrika sker på tre olika sätt, nämligen dagbrytning där malmen bryts i marknivå, brytning i donlägigt schakt där ett donlägigt schakt bryts i marken i samma vinkel som malmlagret samt brytning i vertikalt schakt. I det sistnämnda fallet bryts ett vertikalt schakt i marken och horisontella tunnlar sprängs från detta in i malmlagren. Dagbrytning är den billigaste metoden, följt av brytning i donlägigt schakt medan brytning i vertikalt schakt är dyrast. Kostnaderna för brytning i vertikalt schakt ökar betydligt när väl ett djup på 1 000 meter har nåtts. Detta beror på den extra kylning som krävs och på den ytterligare sträcka som arbetskraften och malmen måste transporteras. Varken LPD eller Implats har något dagbrott, det enda dagbrottet ägs av Amplats. Generellt sett anses den teknik som används i alla tre brytningsmetoder vara fullt utvecklad.

80. De enskilda metallerna i platinagruppen produceras i fasta proportioner, som beror på naturliga förutsättningar och på den särskilda malmkropp där brytningen sker. Enligt officiella källor ([4]) är proportionerna platina/palladium/rodium cirka 100:42:21 i Merensky reef och 100:83:54 i UG2 reef. I andra länder förekommer palladium i högre koncentrationer jämfört med platina. I den mest betydande ryska gruvan i Norilsk är proportionerna ungefär 100:284:16, i den amerikanska gruvan i Stillwater 100:350:73 och i den kanadensiska gruvan i Sudbury 100:110:24. Denna produktionsstruktur resulterar ofta i en del lager och överutbud av de mindre metallerna. Det innebär också att palladium automatiskt utgör en större del av den ryska produktionen än platina. I de sydafrikanska gruvorna är dock platina utan jämförelse den viktigaste metallen och svarar för mer än 80 % av försäljningsintäkterna.

81. Som framgår av tabell 2 stod sydafrikanska producenter för 70 % av det globala utbudet av platina och 75 % av utbudet av rodium år 1994, medan Ryssland stod för 22 % av utbudet av platina och 21 % av utbudet av rodium. Ryssland var den största leverantören av palladium med 63 % av det globala utbudet medan Sydafrika stod för 28 % av utbudet. Dessa marknadsandelar kan dock variera något från år till år beroende på om producenterna säljer ut av sina lager och det är till exempel med säkerhet så att Ryssland minskade sina lager under 1994. Sett över flera år förefaller det inte att finnas några tvivel om att Sydafrika är och kommer att förbli den största leverantören av samtliga metaller i platinagruppen. Som framgår av tabell 3 fanns 89 % av världens reserver i Sydafrika, cirka 10 % i Ryssland och 1 % i Nordamerika år 1993 ([5]).

([4]) *European Minerals Yearbook*, 1995.

([5]) Enligt en del källor uppskattas de sydafrikanska reserverna av palladium till ungefär det dubbla av de ryska reserverna av palladium (Vermaak, 1995).

Tabell 2

Globalt utbud av platinagruppens metaller per geografisk region under 1994

(i procent)

	Platina	Palladium	Rodium
Sydafrika	70	28	75
Ryssland	22	63	21
Nordamerika	5	8	4
Övriga	3	1	0
Totalt	100	100	100

Källa: "Platinum 1995" Johnson Matthey.

Tabell 3

Beräknade reserver av platinagruppen metaller 1993

(i ton)

Sydafrika	50 030	88,6 %
OSS	5 900	10,5 %
USA	250	0,5 %
Kanada	250	0,5 %
Totalt	56 430	100,0 %

Källa: "European Minerals Yearbook".

82. En alternativ bedömning av reserverna, som gjorts av C. F. Vermaak i *The Platinum Group Metals — a global perspective*, visas att Zimbabwe har cirka 9 % av de globala reserverna och att Finland har cirka 12 %. I det förstnämnda landet har den faktiska brytningen av dessa reserver ännu inte påbörjats och de befintliga reserverna är cirka 50 % lägre än i Bushveld Complex. Brytningen i Finland av metaller ur platinagruppen är i huvudsak av mindre ekonomisk betydelse i och med att den är en biprodukt vid nickelbrytningen. Finland producerade i genomsnitt endast 2 000 uns per år av platina under perioden 1981 till 1992. Landets metaller kan således inte räknas som en betydande tillgång i framtiden. Utvecklingen skulle ta lång tid och det skulle krävas stora kapitalinsatser för att utveckla Finland till en stor producent. Det bör dessutom påpekas att man under de senaste 30 åren har genomfört omfattande prospektering efter platinagruppens metaller och att man inte förväntar sig att finna några nya större landbaserade fyndigheter.

83. De sydafrikanska reserverna av platinagruppens metaller finns till största delen i Bushveld Complex cirka 130 km nordväst om Johannesburg. Bushveld Complex är den rikaste kända fyndigheten av platinagruppens metaller i världen. Bushveld Complex är en ellipsformad intrusion som är cirka 350 x 250 kilometer stor. Platinagruppens metaller bryts i tre malmlager, nämligen Merensky reef, UG2 reef rakt under Merensky reef och Platreef. Merensky reef och UG2 reef ligger i den östra respektive västra delen och Platreef i den norra delen av Bushveld Complex.

84. I Ryssland sker brytning av platinagruppens metaller huvudsakligen i fyndigheten Norilsk i norra Sibirien. Det är en nickelfyndighet där platinagruppens metaller produceras som en biprodukt vid produktionen av nickel. På liknande sätt är platinagruppens metaller en biprodukt vid produktionen av nickel i Kanada.

Slutsats

(85) Bushveld Complex i Sydafrika är det enda större område där fyndigheterna bryts endast för sitt innehåll av platinagruppens metaller. Dessutom har Bushveld Complex cirka 89 % av världens reserver av platinagruppens metaller och Ryssland cirka 10 %, som en biprodukt vid produktionen av nickel.

A.2 Inträde på marknaderna för platinagruppens metaller och nya gruvprojekt

86. Ingen ny oberoende aktör har trätt in på världsmarknaden för platinagruppens metaller under de senaste fem åren. (6)

87. Två gruvprojekt har påbörjats i Zimbabwe. Det första och viktigaste projektet är Hartley Platinum Project som är ett samriskföretag mellan två australiensiska företag, Delta Gold och BHP. Enligt offentligt tillgänglig information planeras den första malmen att börja brytas under 1996. Årsproduktionen planeras uppgå till cirka 150 000 uns platina, 110 000 uns palladium och 11 500 uns rodium under perioden 1997 till 1999. Detta motsvarar 2,5 % av det globala utbudet av platina, 2 % av det globala utbudet av palladium och 2,5 % av det globala utbudet av rodium. Som parterna hävdat är allt som går utöver dessa mängder spekulation.

88. Det andra projektet i Zimbabwe är försöksgruvan i Mimosa som skall drivas av Zimbabwe Mining and Smelting Company som är ett företag som kontrolleras av sin ledningsgrupp. Enligt publicerade källor uppskattas försöksprojektets produktion att bli 6 000 uns per år men att det eventuellt kan bli mer. Malmen är dock uppenbarligen av sämre kvalitet än i Hartley-projektet och en utvidgning av produktionen anses inte trolig inom en nära framtid. Ett antal andra projekt är kvar på planeringsstadiet, till exempel i Zimbabwe, Kanada och USA. I fråga om gruvan i Stillwater har parterna uppgivit att produktionen skulle kunna fördubblas till 125 000 uns per år vid slutet av år 1997. Gruvan skulle fortfarande vara en mindre leverantör eftersom produktionsnivån då skulle uppgå till ungefär 2,5 % av det globala utbudet per år. Det angavs också att Stillwaters produktion år 2000 skulle kunna uppgå till totalt 250 000 uns per år, beroende på vad en förstudie kommer att visa. Detta skulle motsvara 5 % av det nuvarande utbudet och betraktas som litet även om det går att uppnå. Dessutom bör det noteras att Stillwater inte har några anläggningar för att bearbeta platina utan sänder det utomlands för raffinering.

89. Alla kända, ekonomiskt livskraftiga inmutningar i Bushveld Complex i Sydafrika kontrolleras av Implats, LPD eller Amplats. Därför väntas inga nya aktörer träda in på detta område. Dessutom krävs det mycket kapital för att bygga upp en ny gruva för platinagruppens metaller och de sammanlagda utgifterna för inträde överstiger troligen 100 miljoner USA-dollar för köp av land, för att erhålla en inmutning och investeringar i utrustning. En stor andel av dessa utgifter är "sunk costs". Även om sådana projekt skulle bli verklighet har de dock normalt en ledtid på fem år eller mer. Därför kan alla viktiga nya projekt, även om de är ekonomiskt genomförbara, inte påverka marknaden inom överskådlig framtid.

Slutsats

90. Det är troligt att Hartley-gruvan kommer att bli den enda tillgång på metaller ur platinagruppen som ligger utanför en av de nuvarande aktörernas kontroll. Den kommer dock bara att vara en marginell aktör på världsmarknaden, och kommer endast att i liten grad påverka den totala marknaden. Det förefaller alltså som att primära metaller ur platinagruppen inom överskådlig framtid i huvudsak kommer att fortsätta komma från kända reserver i Sydafrika och Ryssland samt kommer att produceras och säljas av Amplats, Implats, LPD och Ryssland.

A.3 Återvinning av platinagruppens metaller

91. Återvinning av platinagruppens metaller sker på två sätt:

a) *Slutet kretslopp:*

När platinagruppens metaller används i katalysatorer i industrin behöver metallerna regenereras efter det att de har varit i drift en viss tid på grund av kontamination. Förlusterna är små (ungefär 2 %) inom både återvinningen och industriprocessen. Den driftsansvarige för anläggningen låter legoraffinera metallen och således byter den inte ägare genom återvinningen. Följaktligen härrör ny efterfrågan inom industrin antingen från utbyggnad av kapaciteten eller från ersättning av dessa små förluster.

b) *Återvinning av skrot:*

Platinagruppens metaller återvinns i små kvantiteter från skrot, såsom tryckta kretsar, men den viktigaste tillgången på skrot är utan jämförelse bilkatalysatorer. Enligt beräkningar från Johnson Matthey är västvärldens återvinning av platinagruppens metaller från bilkatalysatorer följande:

(6) Undantaget Northam-gruvan i vilken AAC och Rembrandt äger aktier. Emellertid är framtidsutsikterna för denna gruva osäkra eftersom den är olönsam.

Tabell 4

Total konsumtion av platinagruppens metaller i bilkatalysatorer och återvinning av skrot i samband med detta

PLATINA

(i tusental uns)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totalt	1 535	1 565	1 550	1 685	1 870	1 790
Återvinning	215	215	245	275	315	315
Återvinning	14,0 %	13,7 %	15,8 %	16,3 %	16,8 %	17,6 %

PALLADIUM

(i tusental uns)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totalt	315	355	490	705	950	1 515
Återvinning	85	85	95	100	105	105
Återvinning	27,0 %	23,9 %	19,4 %	14,1 %	11,0 %	6,9 %

RODIUM

(i tusental uns)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totalt	334	301	305	356	381	415
Återvinning	13	16	22	26	38	39
Återvinning	3,9 %	5,3 %	7,2 %	7,3 %	10,0 %	9,4 %

92. I tabell 4 visas att andelen platina som återvinns (i procent av sammanlagd konsumtion) har ökat långsamt, och nått 17,6 % under 1995. Återvinningen av palladium och rodium har också ökat i absoluta tal.

93. Det totala antalet metaller ur platinagruppen som återvinns från bilkatalysatorer kommer troligen att öka i och med att användningen av bilkatalysatorer ökar. Inte ens med de etablerade insamlingssystemen i Nordamerika och Japan är det troligt att denna andel kommer att uppgå till 100 % eftersom den logistik som är förbunden därmed och kostnaderna för insamlingen utgör ett hinder för insamlingen av skrotet. Dessutom innebär det faktum att många begagnade bilar från Europa och USA exporteras till Östeuropa eller till länder i tredje världen att de inte kommer med i något återvinningssystem. Dessutom tyder erfarenheter från Amerika, där miljölagstiftning har funnits i ungefär 20 år, på att återvunna metaller ur platinagruppen stod för endast 30 % av Nordamerikas årliga konsumtion för bilkatalysatorer år 1994.

94. Parterna har uppgivit att cirka 737 000 uns platina kommer att komma från återvunna bilkatalysatorer år 2000, vilket skulle motsvara en fördubbling av 1995 års nivå (om man utgår från siffrorna från Johnson Matthey, skulle det motsvara en ökning med 134 %). En sådan mängd återvunnet material bör jämföras med Implats prognostiserade konsumtion för bilkatalysatorer. år 1995 var förhållandet mellan återvunnen platina och konsumtion 19 %, prognosen för år 2000 är 39 %. En sådan ökning verkar alltför optimistisk, särskilt med tanke på att återvinningsnivån år 1995 (enligt Johnson Matthey) var 30 % i Nordamerika, 16 % i Japan och 7 % i Europa. Kommissionen har därför dragit slutsatsen att den prognosen inte är rimlig.

Slutsats

95. Vid bedömningen av återvinningens påverkan bör det först uppmärksammas att den sammanlagda efterfrågan på platinagruppens metaller förväntas öka (se avsnitt VII.B.3 nedan). Följaktligen kan den nuvarande återvinningstakten inte avhjälpa

några obalanser i efterfrågan. Dessutom, vad avser återvinning i form av ett slutet kretslopp, så kommer sådana metaller ur platinagruppen i praktiken inte ut på marknaden och kan sålunda bortses från. Å andra sidan är metaller ur platinagruppen som har återvunnits från bilkatalysatorer en begränsad extra tillgång i utbudet och det förväntas inte ändras inom överskådlig framtid. Slutligen konsumeras en stor andel platina av smyckeindustrin som genererar förhållandevis lite skrot och det finns inga tillgängliga belägg för att smycken returneras för återvinning. Mot bakgrund av detta förväntas återvunna metaller ur platinagruppen fortsätta att endast ha en begränsad betydelse för utbudet inom överskådlig framtid.

B. *Platina*

B.1 Efterfrågan

Nuvarande efterfrågestruktur

96. I tabellerna 5 och 6 nedan anges västvärldens efterfrågan på platina i tusentals ounce, per användningsområde och per region under de senaste fem åren. Alla dessa siffror är hämtade från *Platinum 1992, 1993, 1994, 1995 and Interim Review 1995* från Johnson Matthey och grundar sig på konsumtionen.

Tabell 5

Användingsområde	1991	1992	1993	1994	1995
Bilkatalysatorer (netto)	1 350 (33 %)	1 305 (34 %)	1 410 (35 %)	1 555 (34 %)	1 475 (32 %)
Industrin	825 (20 %)	730 (19 %)	695 (17 %)	815 (18 %)	945 (20 %)
Smycken	1 470 (36 %)	1 510 (40 %)	1 615 (40 %)	1 735 (38 %)	1 805 (38 %)
Övrigt	395 (11 %)	255 (7 %)	325 (8 %)	445 (10 %)	485 (10 %)
Totalt	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

Tabell 6

Region	1991	1992	1993	1994	1995
Västeuropa	775 (19 %)	845 (22 %)	875 (22 %)	910 (20 %)	810 (17 %)
Japan	2 050 (51 %)	1 870 (49 %)	1 975 (49 %)	2 140 (47 %)	2 235 (48 %)
Nordamerika	815 (20 %)	705 (19 %)	760 (19 %)	940 (21 %)	960 (20 %)
Övrigavärlden	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
Kina	-20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
Totalt	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

97. Efterfrågan på platina till bilkatalysatorer svarade för 32 %, efterfrågan från industrin för 20 % och efterfrågan till smycken för 38 % av den sammanlagda efterfrågan år 1995. Dessa andelar är i stort sett desamma för hela perioden 1982 till 1995 vad avser smycken, men andelen för motorfordonssektorn har ökat medan andelen för industriella ändamål har minskat.

98. Japan konsumerade under de senaste fem åren mellan 47 % och 51 % av världens sammanlagda efterfrågan på platina och detta förhållande har inte sjunkit under 42 % under perioden 1982 till 1995. Nordamerika konsumerade i genomsnitt 25 % av världens sammanlagda efterfrågan under samma period och mellan 19 % och 20 % under de senaste fem åren. Västeuropa konsumerade mellan 17 % och 22 % under de senaste fem åren och dess genomsnittliga konsumtion under de senaste 14 åren har varit ungefär 17 %.

99. Dessa regionala olikheter i konsumtion kan förklaras. Under de senaste 14 åren har Japans smyckeindustri i genomsnitt svarat för ungefär 63 % av Japans sammanlagda platinakonsumtion; skälen till denna konsumtionsnivå har belysts tidigare.

100. Det regionala konsumtionsmönstret för platina i bilkatalysatorer grundar sig på två faktorer, nämligen datum för införande av lagstiftning om utsläppskontroll och biltäthet, där USA har ledningen, följt av Japan och Västeuropa. När det gäller miljölagstiftning var USA först med att införa lagstiftning om obligatorisk kontroll av utsläpp under 1970; strängare kontroller började tillämpas år 1990. I Japan trädde en motsvarande lagstiftning i kraft först under slutet av 1970-talet och i början av 1980-talet. I Västeuropa införde Österrike och Schweiz år 1987 samma standarder som USA och Norge och Sverige gjorde detta år 1989. Ett EG-direktiv trädde i kraft år 1992 enligt vilket alla nya bensindrivna bilar skall ha trevägskatalysatorer från och med år 1993. Dessutom rapporterar Johnson och Mattheys att från och med år 1996 kommer huvuddelen av dieselbilarna i Europa att vara utrustade med katalysatorer för att följa den strängare lagstiftningen.

Slutsats

101. Platina har en viktig funktion både som katalysator och ädelmetall. Historiskt sett förefaller det som att efterfrågan på metallen har ökat allt eftersom nya användningsområden inom industrin har upptäckts eller miljölagstiftning har krävt installation av bilkatalysatorer.

B.2 Leverantörer

102. Som framgår av tabell A1 och A2 (bilaga I) var de största leverantörerna av platina under 1994 de sydafrikanska företagen Gencor, LPD och Amplats samt Ryssland. Andra producenter är Inco i Canada och Stillwater i USA. En kort beskrivning av de största producenterna belyser hur viktig den sydafrikanska brytningen av platina är.

Amplats

103. Amplats är det ledande företaget inom industrin och den äldsta platinaproducenten i Sydafrika. Företaget hade en marknadsandel på [...] (*) (7) av den globala platinamarknaden år 1995 och har mycket goda reserver. Uppgifter om reserverna är ytterst hemliga. Det finns dock beräkningar av Amplats' reserver som baserar sig på officiella opublicerade uppgifter. Enligt de allra senaste beräkningarna kontrollerar Amplats cirka 50 % av de ekonomiskt livskraftiga reserverna i Bushveld Complex (resterande 50 % kontrolleras av dess konkurrenter Implats och LPD).

104. Amplats bryter 75 % av sin produktion i Merensky reef. Merensky reef innehåller mer basmetaller som nickel och koppar än UG2 reef. Basmetallerna är en kompletterande inkomstkälla till platinagruppens metaller. Det är därför normalt en fördel att ha brytning i Merensky reef jämfört med UG2 reef.

105. Som framgår av diagrammet i bilaga II A sträcker sig Amplats' verksamhet från brytning till låg kostnad i dagbrottet i Potgietersrust till några konventionella schakt där kostnaderna för brytningen är förhållandevis höga och som inte var lönsamma till 1994 års pris- och kostnadsnivå. På grundval av uppgifter från Implats gör kommissionen den bedömningen att schakt som står för cirka [...] (8) av Amplats produktion bar enbart sina egna kostnader eller gjorde rörelseförluster år 1994.

106. Amplats har ekonomiska intressen långt ner i produktionskedjan, inom handel, tillverkning och marknadsföring.

a) AAC är indirekt aktieägare genom Minorco, det företag som sköter dess utländska verksamhet, med säte i Luxemburg, och genom Johannesburg Consolidated Investment Limited (JCI) i två tillverkare som är Johnson Matthey (mindre än 25 %) och Engelhard (mindre än 40 %). Dessutom är Engelhard en betydande kund till Amplats och Johnson Matthey är dess försäljningsagent med ensamrätt, men kunder kan under vissa omständigheter även köpa direkt från Amplats.

b) Amplats är den som bidrar mest till Platinum Guild International vars syfte är att främja platinans användning i smycken. Det finns fem olika Platinum Guild International som är verksamma i Förenade kungariket, Förenta staterna, Italien, Japan och Tyskland. Platinum Guild International i Japan är utan jämförelse den viktigaste, helt enkelt på grund av storleken på den japanska marknaden för smycken.

107. Amplats är den ledande aktören inom platinaindustrin och har en stark finansiell ställning med låg skuldsättning och stor kassareserv.

(*) Blankutrymme inom hakparentes markerar avsnitt som innefattar affärshemligheter vilka utelämnats i den offentliggjorda versionen av detta beslut.

(7) Mindre än 40 %.

(8) Mindre än 25 %.

Implats

108. Implats är den näst största leverantören av platina med en marknadsandel på [...] (9) av den globala platinamarknaden år 1995. Enligt Amplats kontrollerar Implats och LPD tillsammans cirka 50 % av de ekonomiskt attraktiva reserverna i Bushveld Complex. Enligt det cirkulär till aktieägarna som utarbetades inför koncentrationen, uppskattades att Implats' reserver skulle räcka i åtminstone 40 år till. Det är i detta sammanhang dock också viktigt att uppmärksamma att Implats är ett äldre företag inom platinaindustrin och att de flesta av Implats' reserver ligger långt ned i marken och därför medför höga kostnader. Implats bryter för närvarande 50 % av sin malm i Merensky reef och 50 % i UG2 reef.

109. Som framgår av diagrammet i bilaga II A har Implats några ur kostnadssynpunkt mycket konkurrenskraftiga schakt, men det är fortfarande den sydafrikanska producent som har de högsta kostnaderna. År 1994 gick cirka [...] (10) av Implats' produktion med förlust eller bar enbart sina egna kostnader. I jämförelse med Amplats och LPD är det möjligt att utvidga verksamheten endast genom att bryta reserver som ligger djupare och som därmed medför högre kostnader.

110. Historiskt sett ägde Gencor handlaren Ayrton Metals Limited men företaget såldes år 1994 till Standard Bank Investment Corporation Limited. Standard Bank ägs av South African Mutual Life som äger aktier i Rembrandt och i De Beers (som är kopplat till AAC). Än viktigare är att Gencor år 1994 köpte Billitons tillgångar från Shell. Billitons tillgångar omfattar gruvdrift, raffinering och en stor handelsverksamhet i icke-järnhaltiga metaller som redan handlar med sådana ädla metaller som guld. Billiton är medlem av London Metal Exchange och har tillstånd att handla i ringen. Implats bidrar på projektbasis till en del av verksamheten inom Platinum Guild International i USA och Japan.

111. Implats' verksamhet har en bra finansiell ställning med en stor kassa och låg skuldsättning. Före koncentrationsplanerna var Implats intresserat av att utvidga sin verksamhet inom platinasektorn. Det fann dock att den strategiska möjligheten att gå samman med LPD var mer attraktiv än en utvidgning genom att bryta reserver som ligger längre ned i marken eftersom det senare alternativet skulle kräva stora investeringar i anläggningstillgångar.

LPD

112. LPD är den tredje största sydafrikanska producenten med en marknadsandel på [...] (11) av den globala platinamarknaden år 1995. Som framgår av diskussionen ovan, kan man på grundval av uppgifter från Amplats sluta sig till att LPD och Implats tillsammans kontrollerar 50 % av reserverna i Bushveld Complex. Enligt Lonrhos cirkulär till aktieägarna i november 1995, kommer LPD:s reserver att räcka i minst 35 år till och en del tyder på att det finns ytterligare reserver som räcker mycket längre än denna period. I detta sammanhang bör det uppmärksammas att LPD har mycket goda reserver som ligger nära markytan och mycket låga driftskostnader.

113. LPD bryter 75 % av sin malm i UG2 och 25 % i Merensky. LPD har lyckats bli mycket konkurrenskraftigt ur kostnadssynpunkt. Som framgår av diagrammet i bilaga II A har LPD de lägsta genomsnittliga kostnaderna av de tre sydafrikanska producenterna och inget av dess schakt var olönsamt under 1994. De låga kostnaderna i LPD:s verksamhet beror delvis på att dess reserver ligger nära markytan och delvis på företagets kostnadsmedvetna verksamhet. LPD har en platt organisationsstruktur, en mycket entreprenörmässig kultur och de betonar ansvar. LPD skiljer sig därför kraftigt från många av de större sydafrikanska gruvbolagen.

114. LPD har i begränsad utsträckning bidragit till verksamhet inom ramen för Platinum Guild International, men i övrigt har företaget inga intressen i efterföljande led. Det har emellertid funnits strukturella förbindelser mellan Implats och LPD sedan år 1990 när Lonrho förvärvade gruvan Karee från Implats i utbyte mot en ägarandel på 27 % i LPD. Transaktionen medförde också att ett aktieägaravtal upprättades mellan företagsgruppen Lonrho och företagsgruppen Gencor. Enligt avtalet skall varje aktieägare utse lika många styrelseledamöter; dessa styrelseledamöter skall ha samma rösträtt men ingen ensam styrelseledamot skall ha utslagsröst. Enligt avtalet kräver vissa beslut att styrelsen ger sitt godkännande, nämligen diversifiering av LPD, storleken på utdelningen, den årliga strategiska planen och budgeten, godkännandet av årliga ekonomiska redogörelser och ändringar i de avgifter som betalas för ledningsavtal osv. För beslut om större investeringar och avyttringar krävs aktieägarnas godkännande.

(9) Mindre än 20 %.
(10) Mindre än 25 %.
(11) Mindre än 15 %.

115. Trots dessa förbindelser har LPD förblivit en oberoende konkurrent. Under 1989, när dess platinaproduktion uppgick till 346 000 ounce, genomförde LPD ett utvidgningsprogram. Samma år beställdes ett nytt anrikningsverk för en miljon ton per år till Westplats' gruva. Därefter, under 1990, slutfördes en större utbyggnad av smältverket samt raffinaderiet för basmetaller och ädelmetaller. Programmet fortsatte i blygsam takt under 1991 och 1992 och ledde till en produktion av cirka 550 000 uns per år. Under 1992 avslutades utvidgningsplanerna, men i Lonrhos årsredovisning anges det att en framtida jämn produktion på 900 000 uns per år förväntades från LPD:s verksamhet. En ytterligare expansion har förutspåtts. Som fastställdes i Lonrhos årsredovisning för 1993 "är platinagruvorna väl förberedda att genomföra ... en ytterligare utvidgning snabbt, effektivt och till minsta möjliga kostnad". Enligt cirkuläret till aktieägarna i november 1995 uppgick LPD:s investeringar i anläggningstillgångar till 163 miljoner rand år 1993, 96 miljoner rand år 1994 och 79 miljoner rand år 1995. Man beräknar att begränsade ytterligare investeringar i anläggningstillgångar skulle göra det möjligt för LPD att expandera till den nivå som nämns ovan, nämligen 900 000.

116. Till följd av 1990 års avtal är LPD ett oberoende företag med en egen ledningsstruktur och egna marknadsförings- och försäljningsstrategier. Lonrho Management Services, som ingår i företagsgruppen Lonrho och som strukturmässigt är oberoende av LPD, behåller rätten att leda både Eastplats och Westplats, vilket också inbegriper ansvaret för "den sedvanliga dagliga ledningen och kontrollen av verksamheten, åtaganden och affärer" för dessa företag. Dessutom skall Lonrho Management Services "tillhandahålla sådan rådgivning och sådana tjänster . . . som krävs för den affärsmässiga driften" av LPD "utan att göra avkall på . . . ärenden i samband med ledningsoch personalfrågor". Lonrho Management Services kontrolleras av företagsgruppen Lonrho och alla styrelseledamöter är anställda inom företagsgruppen Lonrho.

117. Hela LPD:s produktion skall kontraktsenligt saluföras och säljas av Western Metal Sales, som är ett företag med säte i Bryssel. Western Metal Sales har inte några strukturella förbindelser med LPD. Det ägs av företagsgruppen Lonrho och dess ledning och styrelseledamöter varken utses eller kontrolleras av företagsgruppen Gencor. I och med att LPD och Implats behåller sina separata försäljningsavdelningar konkurrerar de faktiskt med varandra och har för närvarande leveranser till samma kunder på olika villkor (till exempel genom att erbjuda olika rabatter).

118. Företagsgruppen Gencor utövade inget inflytande på LPD:s konkurrensstrategier. Detta bekräftas av parterna själva, som har uppgivit att "Implats och LPD har varit, och har till dags dato förblivit, helt skilda enheter vars dagliga verksamhet sköts av deras respektive ledningsgrupper utan hänsyn till varandra. Implats intresse bestod i, och består fortfarande i, ... en ägarandel på 27 % av LPD." Dessutom angav parterna att "förhållandet [mellan företagsgruppen Gencor och företagsgruppen Lonrho] var ett förhållande mellan två aktieägare i de två företagen Western Platinum Limited och Eastern Platinum limited och inte ett partnerskap eller ett parternskapsliknande förhållande". Det faktum att Lonrho Management Services tillhandahåller ledningstjänster åt LPD medför att det får en både mäktig och priviligierad ställning i och med att det både har kännedom om och tar hand om affärerna och har ett starkt inflytande över alla affärsbeslut.

119. LPD:s självständighet förstärks av att Lonrhogruppens ledning kraftigt tagit ställning för att bevara LPD som en oberoende verksamhet. När avtalet inleddes utsågs en chef från Lonrho, T. Wilkinson, till verkställande direktör och han har sedan stannat kvar på den posten. Hans ställning har stärkts i och med att företagsgruppen Gencor inte utsåg några styrelseledamöter i LPD förrän över ett år efter det att avtalet undertecknades i januari 1990.

120. Såsom förklaras utförligare i avsnitt VII.B.5 kommer denna transaktion att leda till att verksamheterna inom Western Metal Sales och Lonrho Management Service slås samman. Dessutom kommer LPD att förlora sin möjlighet att självständigt expandera sin produktion, varför slutsatsen blir att LPD:s oberoende verksamhet via sin ledningsstruktur och sina produktions-, marknadsförings-, och affärsstrategier kommer att försvinna. Följaktligen kommer det att ske en markant förändring av konkurrenssituationen i industrin.

121. LPD har en relativt hög skuldsättning och liten kassa på grund av sina investeringar under de senaste åren, men verksamheten är lönsam vid de nuvarande prisnivåerna. Det kunde vara önskvärt att minska skuldbördan, men ledningsgruppen för LPD och Lonrho South Africa tror inte att en koncentration med Gencor är nödvändig för att minska skuldbördan. Däremot tror man att det vore möjligt att få låna nytt kapital på annat håll. Det skulle till exempel kunna komma från det interna betalningsflödet (vilket enligt prognoserna kommer att vara tillräckligt för att täcka begränsade investeringar i anläggningstillgångar), banklån (med garantier från aktieägarna) eller ytterligare lån från en aktieägare.

Ryssland

122. Ryssland stod för 23 % av det globala utbudet av platina under 1995. Under 1995 angav dock Johnson Matthey att endast cirka 13 av de 23 procentenheterna härrörde från produktion under det att cirka 10 % eller cirka 500 000 uns kom från lager. Den ryska regeringen kontrollerar Rysslands export av ädelmetaller genom sin kommitté för ädelmetaller och ädelstenar och sin försäljningsagent Almaz.

123. Enligt Johnson Matthey i "Platinum 1995" nådde den ryska produktionen av platina sin topp i slutet av 1980-talet. Dessutom säger de att de politiska förändringarna i Ryssland har lett till minskad produktion, eftersom bland annat viktiga investeringar inte har gjorts och eftersom kvaliteten på metallerna ur platinagruppen har försämrats då den sulfidrika malmen har brutits så länge att den håller på att ta slut. De ryska gruvorna kan således inte konkurrera genom expansion inom en överskådlig framtid.

124. I princip skulle det vara möjligt för västerländska företag att investera i produktion av platinagruppens metaller i Ryssland. Detta är dock inte troligt, vilket förklaras nedan (se VII B.3). Det förefaller därför som att den ryska förmågan att konkurrera på platinamarknaden kommer att avta under kommande år.

125. Parterna har uppgivit att den ryska gruvan i Norilsk kommer att öka sin årliga produktion till 1 miljon uns inom de närmaste fem åren. Detta är en produktionsnivå som aldrig tidigare har uppnåtts enligt rapporten "The Platinum Group Metals — a global perspective" av C. F. Vermaak. Enligt parterna krävs det för att uppnå en sådan produktion en stor investering på en till två miljarder USA-dollar, vilken skulle kunna bli aktuell under de närmaste fyra till fem åren. Parterna hävdar vidare att Unexim bank och Europeiska banken för återuppbyggnad och utveckling har åtagit sig att skaffa fram dessa medel (inom de närmaste två åren). I motsats till vad som angivits, erbjuder Europeiska banken för återuppbyggnad och utveckling inte någon finansiering. Med tanke på det långa investeringsperspektivet och hur sannolikt det är att man skaffar fram medlen, är det föga troligt att ryssarna kommer att kunna nå tidigare produktionsnivåer (eller till och med överskrida dessa nivåer, såsom parterna hävdar), under de närmaste fem åren.

Övriga aktörer

126. Övriga aktörer inom industrin är särskilt Stillwater Mining Company i USA och Inco i Kanada. Stillwater har varken den produktionskapacitet eller de reserver som krävs för att hota de sydafrikanska företagens ställning på marknaden. Inco är i första hand en nickelgruva. I vart fall skulle var och en av dessa verksamheter bara kunna svara för några få procent av världsmarknaden för platina.

B.3 **Prognoser om tillgång och efterfrågan**

Parternas prognoser över efterfrågan

127. Både Implats och Lonrho har inkommit med prognoser över den framtida efterfrågan på platina. Implats prognos har sammanställts internt, medan den prognos som lämnats in av Lonrho (tabell 7) är ett offentligt dokument som sammanställts av mäklarfirman Anderson, Wilson & Partners Inc, Johannesburg, och som förekom i ett cirkulär av den 28 augusti 1995. Enligt den prognosen kommer efterfrågan (i tusental ounce) att uppgå till följande:

Tabell 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bilkatalysatorer	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Återvinning	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Smycken	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Industri	700	745	770	775	790	800
Bränsleceller	30	30	40	50	60	70
Investeringar	400	350	300	350	400	400
Övrigt	200	200	200	200	200	200
Totalt	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

Den genomsnittliga andelen av den ovan angivna sammanlagda efterfrågan är för bilkatalysatorer cirka 34 %, smycken cirka 40 %, industrianvändning 19 % och investeringar 7 %. Parterna har givit kommissionen tillgång till andra prognoser sammanställda av BOE Nat West Securities och SBC Warburg för åren 1996 och 1997 och av Engelhard för perioden fram till år 2000. Prognoserna från Implats och BOE Nat West Securities är mer optimistiska än de som återges ovan och Enghelhard och SBC Warburg är mer pessimistiska. För perioden 1997 till 2000 är tabellen ovan mer optimistisk än Implats' prognos och Engelhards prognos är mer pessimistisk.

Faktorer som påverkar prognosen

Bilkatalysatorer

128. Den framtida efterfrågan på platina till bilkatalysatorer beror på tillväxten i efterfrågan på motorfordon och införandet av ny eller omarbetad lagstiftning om avgasutsläpp. När det gäller miljölagstiftningen förväntas strängare kontroll av utsläpp både i USA och Europa fram till sekelskiftet. Dessutom finns det belägg för ökad användning av platina i katalysatorer för dieselbilar i Europa. Detta antas vara en globalt växande marknad.

129. Det kommer att finnas en fortsatt och ökande efterfrågan på platina till bilkatalysatorer. Efterfrågan kommer att stärkas av den nya lagstiftning som införs, exempelvis, i Brasilien år 1996 och i Argentina år 1997.

Smycken

130. Enligt prognosen från Platinum Guild International kommer den japanska marknaden för platina till smycken att fortsätta att växa fram till sekelskiftet. Dessutom är både den kinesiska och den amerikanska marknaden föremål för stora marknadsföringskampanjer från International Platinum Association och från Platinum Guild International. I USA kan efterfrågan återgå till 1920-talets nivåer (150 000 uns per år). Å andra sidan är en ökad efterfrågan i Kina mer osäker, även om det finns kulturella likheter mellan Japan och Kina där metallens renhet och "vithet" är viktiga faktorer för en sådan ökning.

Industrin

131. Det är generellt sett inte troligt att någon ny efterfrågan av större betydelse uppstår från oljeindustrin eller den kemiska industrin, eftersom deras användningsområden för platina i allmänhet är fullt utvecklade. Trots detta kommer det att ske viss ersättning eftersom anläggningar som lades ned under konjunkturnedgången nu börjar tas i bruk igen. Den ökande användningen av persondatorer kommer att leda till en ökad efterfrågan eftersom mer platina kommer att användas som beläggning på diskar och i andra datorkomponenter. Dessutom skulle bränsleceller kunna leda till en ökad efterfrågan på lång sikt.

Parternas prognoser över utbudet

132. Lonrho har hänvisat till en prognos (tabell 8) som sammanställts av mäklarfirman Anderson, Wilson & Partners Inc, Johannesburg, och som förekom i ett cirkulär av den 28 augusti 1995. Enligt denna prognos kommer utbudet att uppgå (i tusental ounce) till följande:

Tabell 8

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Nordamerika	230	220	210	210	210	210
Hartley	0	25	50	75	100	125
Mimosa	0	25	50	75	100	125
Övriga	140	140	140	140	140	140
Sydafrika	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Delsumma	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Rysk försäljning	900	750	650	550	450	450
Totalt	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

133. Parterna har givit kommissionen tillgång till andra prognoser sammanställda av BOE Nat West Securities och SBC Warburg för år 1996 och 1997 och av Engelhard för perioden fram till år 2000. Alla de tre prognoserna visar på ett större utbud för år 1996 och 1997 än vad som anges ovan. För perioden 1998 till 2000 förutspår Engelhard också att utbudet kommer att bli större än vad som anges ovan. Implats har också lämnat in en prognos över utbudet som förekommit i styrelsens papper och som för ovan nämnda period visar ett större utbud än vad som anges ovan. Denna prognos har ifrågasatts av LPD som hävdar att den är alltför pessimistisk angående överskottet i utbudet.

134. Vilken av dessa prognoser som är mest riktig är inte relevant; det viktiga är det som tydligt framgår av tabell 8, nämligen att utbudet från Sydafrika och Ryssland kommer att fortsätta att dominera det globala utbudet av platina och att efterfrågan kommer att öka måttligt. Mot bakgrund av att utbudet från andra geografiska områden och från återvinning är mycket litet kan eventuella underskott i utbudet jämfört med efterfrågan täckas endast av sydafrikanska eller ryska tillgångar. Det är inte troligt att ryska försäljningar kommer att vara tillräckligt för att uppväga en eventuell framtida obalans mellan utbud och efterfrågan (eftersom gruvan i Norilsk inte är i full drift på grund av brist på reservdelar och materiel, och av andra svårigheter, som till exempel ett haveri i ett lokalt kraftverk). Det är inte heller troligt att gruvan kan tas i drift fullt ut utan stora investeringar, förmodligen från västvärlden. Förmodligen är inga sådana investeringar på väg eftersom västerländska investerare skulle vara tvungna att åtgärda skador på miljön innan de investerade i anläggningen.

135. Johnson Matthey bedömer att Ryssland har sålt från lager "under minst fyra av fem år sedan 1991". Frågan är alltså hur många års lager som återstår och som skulle kunna användas för att överbrygga eventuella klyftor mellan västvärldens efterfrågan och produktionen. Det går inte att ge något exakt svar på denna fråga, men [... inom industrin anses generellt att med nuvarande försäljningsnivåer kommer det ryska lagerbeståndet av platina att vara uttömt om cirka två år. Denna åsikt ...] avspeglas i tabell 8 som visar minskande rysk försäljning.

136. Det är därför troligt att en växande marknad kommer att leda till ett underskott i utbudet, som realistiskt sett kan fyllas endast av de sydafrikanska producenterna.

B.4 De underliggande ekonomiska premisserna vid kommissionens analys av dominerande ställningar inom platinaindustrin

137. Kommissionen anser att konkurrensen inom platinaindustrin i huvudsak utgörs av konkurrensen mellan de fyra stora leverantörerna Amplats, Implats, LPD och Ryssland, som tillsammans står för 90 % av marknaden. Var och en av dessa aktörer är dessutom medveten om det genomslag de har på marknaden, vilket följaktligen påverkar deras marknadsbeteende. Skälen till denna åsikt är följande:

138. a) Platinaindustrin utnyttjar naturtillgångar och producerar en homogen produkt med börsnoterat pris. De fyra viktigaste producenterna är alla medvetna om sin betydelse på marknaden. Detta visas till exempel i den rapport som [...] sammanställde [...] i vilken det påvisas att [...] en begränsning av den nya enhetens produktion skulle leda till prishöjningar. På samma sätt har ryssarna uppenbarligen insett fördelarna med att sälja platina när marknaden är stark (se nedan). Leverantörerna är alltså medvetna om faran med att pressa ned priserna på platina. Leverantörerna anser sig i ekonomiska termer inte enbart vara pristagare, framför allt inte efter koncentrationen mellan Implats och LPD. Efter denna koncentration kommer det att inledningsvis finnas tre och kort därefter (förutsatt att den ryska försäljningen minskar, se nedan) två stora aktörer.

b) Platinaindustrin är en industri med höga fasta kostnader och en oflexibel kostnadsstruktur. [...] anger till exempel att de fasta kostnaderna utgör 70 % av deras totala kostnader. [... platina-produktionen kan inte varieras särskilt mycket med tanke på de höga fasta kostnaderna ens när ett antal produktionsschakt bidrar lite eller inte alls till lönsamheten. En strategi för att stänga schakt med låg marginal och koncentrera verksamheten till de mest lönsamma schakten skulle med föra att de kostnader som inte går att bli av med måste spridas på de återstående schakten och därigenom göra varje schakt med låg marginal olönsamt och framtvinga ytterligare en serie stängningar...] Platinaproducenten måste därför se till verksamhetens totala kostnadsläge när han beslutar om en lämplig produktionsnivå och inte enbart se till driftskostnaderna för enskilda schakt.

Kostnaderna för att tillfälligt stänga gruvschakt och sedan ta dem i bruk igen ökar dessutom trögheten i produktionen. Det går helt enkelt inte att ta enskilda gruvschakt ur och i produktion efter de kortsiktiga variationerna i platinapriset.

Kommissionen har i bilaga II lagt fram en kostnadsjämförelse mellan de viktigaste sydafrikanska producenterna som grundar sig på uppgifter från Implats. Den är en jämförelse av driftskostnaderna för schakten och inte av marginalkostnadskurvorna för platinaproduktionen. En stor del av driftskostnaderna för ett gruvschakt varierar i själva verket inte med schaktets produktion utan är fasta kostnader. Som nämndes ovan bygger dessutom besluten om en platinagruvas produktion på ett antal andra faktorer än enbart de kortsiktiga driftskostnaderna och enskilda schakts marginaler. Kostnadskurvorna i bilaga II representerar alltså inte de kort- eller långsiktiga utbudskurvorna för de enskilda producenterna, utan är enbart en jämförelse av driftskostnader.

c) Inom platinaindustrin skulle missbruk av dominerande ställning bland annat karakteriseras av att produktionen begränsas, vilket leder till prisökningar. För att detta slag av missbruk skall fungera krävs att det inte möts av ett utbud från återvinning, leverantörer utanför oligopolet och lager ovan jord som är tillräckligt stort för att fylla det behov som uppstår på marknaden till följd av den minskade produktionen.

I detta sammanhang är det intressant att tidigare uppgifter inte ger några belägg för något sådant gensvar från marginalleverantörerna. Volymmässigt ökade platinamarknaden från 2,8 till 5,2 miljoner uns mellan år 1985 och 1995 (se bilaga VI). Av den ökade efterfrågan på 2,4 miljoner uns levererades 2 miljoner uns av Amplats, LPD och Ryssland, medan de övriga leverantörerna och återvinningen stod för resterande ökning. Leverantörer utanför Ryssland och Sydafrika har inte ökat sina marknadsandelar med mer än från 6 % för 1985 till 7 % för 1995 och återvinningen ökade från 2 % till 6 % av den totala marknaden för samma period. Det är därför inte realistiskt att tro att återvinning och marginalleverantörer utanför Sydafrika och Ryssland skulle ha kunnat hindra platinapriset från att stiga väsentligt om Amplats, LPD och Ryssland inte hade tillgodosett den ökade efterfrågan på platina.

Det har förekommit förhållandevis litet försäljning ur lager ovan jord (med undantag av Ryssland) under perioden 1985 till 1995. Detta trots att de reala platinapriserna ökade från 400 USA-dollar per uns år 1985 och låg kvar på över 600 USA-dollar per uns under åren 1986 till 1989, och att den årliga efterfrågan steg med 2,4 miljoner uns under perioden 1985 till 1995. Försäljningen ur lager under denna period nådde sin topp under 1987 och 1988 med 220 000 respektive 370 000 ounce, eller, som högst, 10 % av efterfrågan. Detta hindrade emellertid inte att platinapriset steg under 1986 och 1987. Försäljning ur lager skulle alltså inte ha varit tillräckligt för att hämma en dominerande aktör på platinamarknaden under denna period.

Parterna har framfört att det sedan år 1985 har förekommit en ackumulering av lager på upp till 4 miljoner uns i form av platinatackor för investering. De flesta av dessa tackor har sålts till privata investerare i Japan och de är spridda mellan ett flertal ägare. Parterna hävdar att dessa tackor kan återinträda på marknaden och leda till prissänkningar. Eftersom innehavet av dessa tackor är mycket spritt och de ingår i privata investeringsplaner och är avsedda att behållas, är det emellertid inte troligt att de har samma prissänkande effekt som de skulle ha haft om de innehades som en stor post, som är fallet med de ryska lagren. Dessutom inträffade det endast under ett år (1986) att en del av metallen återinträdde på marknaden, och då gällde det endast en typ av tacka. Köp och försäljning av ett lager som är så begränsat som 4 miljoner uns skulle i vart fall troligen påverkas starkt av de grundläggande utbuds- och efterfrågefaktorerna, och därmed av producenternas agerande. Detta överensstämmer också med vad som framkommer i RSI-studien av faktorer som påverkar platinapriset där det sägs att: "Till skillnad från guld finns det som mest begränsade lager av platina som kan tillfredsställa periodiska toppar i efterfrågan från investerare" (se avsnitt VI.A.2 ii).

Kommissionen anser därför, såsom framförs ovan, att gensvar från det marginella utbudet från lager, nya gruvor och återvinning inte utgör några hämmande krafter av betydelse, som skulle kunna hindra missbruk av den dominerande ställning som Amplats, Implats/

LPD och Ryssland har tillsammans ([12]). Resultatet av den föreslagna koncentrationen skulle i själva verket bli att det sammanslagna Implats/LPD inte kommer att ha någon motivation för att genomföra någon expansion som kan strida mot oligopolets övergripande intressen (se nedan). Det bör också uppmärksammas att varje marginalaktör, i sitt beslutsfattande, måste ta hänsyn till oligopolmedlemmarnas överväldigande tyngd på marknaden.

139. Sammanfattningsvis kan sägas att en ekonomisk analys av konkurrensen och dominansen inom platinaindustrin måste utgå från premisserna att de fyra största leverantörerna är medvetna om att priserna påverkas av deras produktionsbeslut och att de marginella tillgångarna inte är tillräckliga för att förhindra ett monopolbeteende. Det är mot denna bakgrund man skall bedöma den följande analysen som hävdar att det är mycket troligt att koncentrationen kommer att leda till dominans genom oligopol.

B. 5 Dominans genom oligopol

140. De negativa effekterna av ett oligopols dominerande ställning liknar dem som uppstår av ett enda företags dominerande ställning. En sådan situation kan uppstå helt enkelt genom att medlemmarna i oligopolet anpassar sig till marknadsläget och därigenom skapar parallella konkurrensbegränsande beteenden, varigenom oligopolet får en dominerande ställning. Det krävs alltså inte en aktiv samordning för att medlemmarna i oligopolet skall få en dominerande ställning och i stor utsträckning kunna styra sitt beteende oberoende av sina återstående konkurrenter, kunder och, i sista hand, konsumenter.

141. Amplats, Implats, LPD och Ryssland har kontroll över utbudet på platinamarknaden och bildar ett oligopol. Redan innan koncentrationen genomförs förefaller marknaden ha många av de egenskaper som utmärker en konkurrensbegränsande oligopolmarknad:

a) På efterfrågesidan finns en måttlig tillväxt, oelastisk efterfrågan och obetydligt utjämnande marknadsinflytande på köparsidan. Köparna är därför mycket känsliga för eventuellt missbruk.

b) Utbudssidan är starkt koncentrerad med en mycket överblickbar marknad med en homogen produkt, fullt utvecklad produktionsteknik, stora hinder för nya aktörers inträde på marknaden (bland annat höga "sunk costs") och finansiella kopplingar och kontakter på flera marknader för leverantörerna. Dessa egenskaper på utbudssidan gör det lätt för leverantörer att agera parallellt och ger dem också ett incitament att göra det, utan att efterfrågesidan kan utöva något marknadsinflytande.

142. Dessa egenskaper hos marknaden har medfört att graden av konkurrens inom platinamarknaden varit låg. Konkurrensmöjligheterna har tidigare varit små och det har funnits en tendens till dominans genom oligopol. Den aktuella koncentrationen kommer att leda till att konkurrensmöjligheterna försvinner och att en dominerande ställning genom oligopol skapas, som ytterst är till förfång för konsumenterna.

Platinamarknadens egenskaper bidrar till att dominans genom oligopol uppstår

i) Marknaden är överblickbar och homogen

143. På en överblickbar marknad är det lätt för ett företag att bevaka sina konkurrenters agerande och att anpassa sina egna beslut därefter. På en varumarknad som platinamarknaden är produkten homogen och priset och kvantiteterna är de viktigaste marknadsparametrarna.

144. Platinas egenskap som handelsvara och handeln med platina på metallbörserna gör att marknaden blir mycket överblickbar i fråga om priser.

145. Det är lätt för industrin att få reda på vilka kvantiteter som levereras till marknaden. För det första är det offentligt vilka kvantiteter som säljs på metallbörserna och alla aktörer på marknaden skulle omedelbart få reda på om till exempel större nya kvantiteter släpptes på metallbörserna. För det andra publicerar företag som Johnson Matthey och Degussa regelbundet produktions- och försäljningsstatistik. Det finns till och med uppgifter om den ryska försäljningen att hämta från offentliga källor, till exempel genom dessa publikationer och det tycks finnas en grundläggande enighet inom industrin när det gäller den ryska gruvans allmänna tillstånd, gruvans produktion och bedömning av de ryska lagren och reserverna. För det tredje är antalet direkta kunder relativt litet och det är lätt för producenterna att hålla kontakt med alla eventuella och faktiska kunder. För det fjärde medför det faktum att huvuddelen av all platina säljs på långfristiga kontrakt (se nedan) att kunderna bara kan svara på nya anbud med en viss fördröjning.

([12]) Innebörden av NERA:s påstående skulle i själva verket vara att inte ens ett hypotetiskt företag som har kontroll över hela den sydafrikanska och den ryska produktionen, och alltså har en marknadsandel på 90 %, skulle befinna sig i en dominerande ställning.

Om en kund överväger att byta leverantör kommer detta dessutom att omedelbart komma till konkurrenternas kännedom. Slutligen finns det klausuler i de långfristiga kontrakten som hindrar återförsäljning av platina som köpts enligt kontraktet (se nedan), vilket begränsar antalet försäljare på marknaden och ökar överblickbarheten.

146. Inom platinaindustrin tillförs ny kapacitet normalt genom diskreta investeringsprojekt. Uppgifter om nya investeringsprojekt som leder till kapacitetsökningar är normalt också kända för industrin. Till exempel är Stillwaters expansionsplaner och de exakta förväntade produktionsnivåerna i den nya Hartleygruvan i Zimbabwe offentliga.

147. Överblickbarheten omfattar naturligtvis inte alla aspekter av företagens platinabrytning och raffineringsverksamhet. Vissa uppgifter är affärshemligheter. Detta gäller till exempel detaljerna i kundkontrakten, närmare uppgifter om produktionen och malmkvalitet och exakta uppgifter om reservernas kvalitet och omfattning. Dessutom har industrin visserligen kännedom om den ryska verksamheten, men den är inte fullständig.

148. På det hela taget måste emellertid slutsatsen bli att överblickbarheten är relativt stor inom platinaindustrin vad gäller priser, producerade och sålda kvantiteter, kapacitetshöjningar genom nya investeringsprojekt och producenternas samlade reserver. Marknadens överblickbarhet ökar i och med att platinaindustrin utgörs av en relativt liten och sluten grupp av företag. Information sprids uppenbart mycket snabbt genom informella kanaler inom industrin. Alla nyckelaktörer känner i princip varandra personligen och de träffas ofta. Det är också normalt att nyckelpersoner flyttar från företag till företag. Gencors verkställande ordförande, Gilbertson, var till exempel tidigare ordförande i Rustenburg Platinum Mines (numera Amplats). Marknadens stora överblickbarhet och homogenitet gör det möjligt för de stora aktörerna att känna till varandras åtgärder, vilket underlättar parallella konkurrensbegränsande beteenden.

ii) Efterfrågan är prisokänslig i nuvarande prisintervall

149. Såsom anförs i avsnittet om definition av produkten och marknaden förefaller det som att priselasticiteten för efterfrågan på platina är oelastisk (mindre än 1) i nuvarande prisintervall, på grund av att platina är oersättlig i många användningsområden. Den låga priselasticiteten för efterfrågan på platina ger ett större incitament för parallellt konkurrensbegränsande beteende, eftersom alla leverantörer skulle förlora på priskonkurrens. Dessutom förefaller priskonkurrensen vara ganska svag på platinamarknaden (se nedan).

iii) Köparna har inget utjämnande marknadsinflytande

150. Enligt parterna är köparna starkt koncentrerade med ungefär tio större köpare globalt sett, med en avsevärd köpkraft. Två av de största tillverkarna, Johnson Matthey och Engelhard, är emellertid knutna till Amplats. Dessutom är den relativt låga nivån på de rabatter som beviljas kunderna och de klausuler i de långfristiga kontrakten som hindrar kunderna att sälja några som helst kvantiteter vidare utan tillstånd från producenten (se nedan) tecken på marknadsstyrka på köparsidan. Vad som är ännu viktigare är att tillverkarna, med undantag av ett större bilföretag (som får rabatt), inte är slutkonsumenter och prisförändringarna förs enkelt över till konsumenterna. Det inte är troligt att slutkonsumenterna av platina har något större marknadsinflytande, eftersom produkten är oumbärlig och det finns ett stort antal slutkonsumenter.

iv) Efterfrågan förutspås växa måttligt

151. Efterfrågan förutspås i genomsnitt växa med en måttlig takt av cirka 3 % per år under de närmaste fem åren. Detta kommer att ge en total marknad år 2000 på cirka 5,7 miljoner uns (dvs. cirka 1 miljon uns större än år 1995). En relativt stabil marknad kommer inte att locka nya aktörer att träda in på marknaden eller främja aggressiva drag för att ta andelar av den växande marknaden, och kommer därigenom inte att ge något stort incitament för konkurrens.

v) Brytnings- och raffineringstekniken är fullt utvecklad

152. Det är en del av ett företags normala verksamhet att ständigt sträva efter att förbättra sitt kostnadsläge genom att införa nya arbetsmetoder och nya produktionstekniker. Med tiden genomförs alltså i de flesta industrier en förbättring av de arbetsmetoder och tekniker som används. Platinabrytningsindustrin är inget undantag i sammanhanget. Det är dessutom helt normalt att det finns olikheter i

arbetsmetoderna mellan företag inom samma industri. Det finns alltså erkända skillnader mellan de fyra stora platinaproducenternas arbetsmetoder. LPD är sålunda den erkänt mest avancerade och effektiva av de sydafrikanska platinagruvorna. Industrin medger också att konkurrensen från LPD har tvingat Amplats och Implats att minska sitt kostnadsläge.

153. Den tekniska utvecklingen inom platinabrytningsindustrin sker emellertid ganska långsamt. Man förväntar sig inga nya tekniska genombrott som skulle revolutionera produktionsstrukturen inom platinaindustrin. Det är alltså inte troligt att framstegen inom brytnings- och raffineringstekniken kan ge upphov till någon intensiv konkurrens.

vi) Stora hinder för inträde på marknaden och inga viktigare nya aktörer

154. Amplats, Implats, LPD och Ryssland kontrollerar de globala högkvalitativa malmreserverna av platina. Framför allt kontrollerar Amplats, Implats och LPD alla ekonomiskt bärkraftiga reserver i Sydafrika. Detta är utan tvivel ett hinder för inträde på marknaden. Dessutom är brytning och raffinering av platina en kapitalintensiv industri. Kravet på kapital innebär också stora hinder för inträde på marknaden. En stor del av kostnaderna för att utveckla en gruva utgörs av s.k. "sunk costs", vilket ökar riskerna med att inleda platinabrytning. Det förefaller som att inga nya större aktörer som kan utmana oligopolet kommer att träda in på marknaden inom överskådlig framtid.

vii) Kontakter på flera marknader och strukturella förbindelser

155. Medlemmarna i oligopolet träffar varandra på alla marknader för platinagruppens metaller såväl som på ett antal andra marknader — Gencor, AAC och ryssarna är till exempel stora guldproducenter.

156. Det finns strukturella förbindelser mellan flera av industrins aktörer. Framför allt har AAC kontroll över De Beers, som är det företag som ansvarar för driften av den centrala försäljningsorganisationen som kontrollerar mellan 70 % och 80 % av den globala diamantförsäljningen. De Beers och Ryssland har ett kartellavtal på diamantmarknaden. Dessutom är Gencor (genom Samancor) och AAC (genom Vanadium) aktieägare i samriskföretaget Columbus stainless steel i Sydafrika. Columbus har sedan år 1992 varit inblandat i stora expansionsprogram för att göra företaget till den sjätte största producenten av rostfritt stål i världen. För att fylla sitt behov av mellanprodukter har Columbus tillgång till en av sina ägares (Samancor) ferrokromsmältugnar och för sitt nickelbehov har det tillgång till de inhemska nickelproducenterna Amplats och Implats. Även om denna verksamhet ligger utanför verksamheten med platinagruppens metaller visar detta på de nära förbindelser som finns mellan parterna och deras konkurrenter.

157. Den 13 mars 1996 (dagen för det muntliga förhöret i ärendet) köpte AAC ungefär 6 % av aktierna av Lonrho PLC med förhandsrätt till ytterligare 18 %. Ett av Gencors moderföretag, Sanlam, innehar cirka 3 % av Lonrho PLC. Ett så stort innehav som nästan 25 % kommer troligen att ge avsevärt inflytande över Lonrho PLC eftersom återstående aktier i företaget är spridda mellan ett flertal ägare. Detta bekräftar Amplats intressen i LPD:s verksamhet och förstärker de strukturella förbindelserna mellan leverantörerna i platinaindustrin.

158. Kontakter på flera marknader och strukturella förbindelser kan ha disciplinära effekter på medlemmarna i ett oligopol genom att riskerna för repressalier ökar då det finns många möjligheter till repressalier om en medlem i oligopolet beter sig på ett sätt som är oacceptabelt för de övriga medlemmarna. I dokument, av den 6 maj 1994, som inlämnades till Gencors och Implants styrelser, presenterade en konsult en studie över ett antal möjliga konkurrensreaktioner på Implants samröre med LPD. Ett möjligt scenario innebar följande: "attacker och varningar för att återställa ordningen — koncentrerade priskrig om till exempel RH [rodium]".

viii) Slutsats

159. Marknadens överblickbarhet och produktens homogenitet i kombination med de övriga egenskaperna hos efterfrågan och utbud har lett till en situation som främjar dominans genom oligopol. Såsom diskuteras nedan är den låga konkurrensen på marknaden de senaste tjugo åren ett bevis för denna tendens till dominans genom oligopol.

Det har tidigare funnits tendenser till dominans genom oligopol

160. Marknadstillväxten och utvecklingen av marknadsandelar under det senaste årtiondet tyder på en viss konkurrens på marknaden. Låg konkurrens och annat agerande från medlemmarna i oligopolet

visar dock den låga konkurrensnivån och tendensen mot oligopol under de två senaste årtionden.

i) Tidigare marknadstillväxt och utveckling av marknadsandelar

161. Som framgår av tabellen i bilaga VI ökade den totala platinamarknaden med 2,4 miljoner uns från 2,8 till 5,2 miljoner uns under perioden 1985 till 95. Återvinningen ökade med 245 000 uns och ökade sin marknadsandel från 2 % till 6 %. De som dragit störst nytta av efterfrågeökningen är emellertid Ryssland, Amplats och LPD som tillsammans ökade sina utbud med nästan 2 000 000 uns. Ryssland ökade sin marknadsandel från 8 % till 23 %, till största delen beroende på försäljning från lager, och LPD uppvisade en ökning från [...] ([13]) till [...] ([14]) tack vare ökad produktion, medan Amplats trots sin expansion inte kunde förhindra att marknadsandelen sjönk från [...] ([15]) till [...] ([16]). Implats lyckades inte höja produktionen och minskade sin marknadsandel från [...] ([17]) till [...] ([18]). Dessa förändrade marknadsandelar är ett bevis på att det finns en viss konkurrens på marknaden. Särskilt Ryssland och LPD har konkurrerat hårt om marknadstillväxten, medan Amplats inte kan betecknas som en aggressiv konkurrent då företaget uppvisat vikande marknadsandelar och bara expanderat i en takt som gjort det möjligt att försvara sin ställning som den ledande tillverkaren trots att man haft goda möjligheter till fortsatt expansion.

(ii) Liten direkt priskonkurrens för långfristiga kundkontrakt

162. Tydligen är den direkta priskonkurrensen för långfristiga kundkontrakt liten. Dagspriserna bestäms på metallbörserna, men enligt information från kunder och parterna så säljs ungefär 90 % av all platina enligt långfristiga kontrakt och resterande 10 % säljs på metallbörserna. De flesta långfristiga kontrakten har en varaktighet på ett år men förnyas normalt automatiskt varje år. Förbindelserna mellan leverantörer och köpare tenderar därför att vara ganska stabila. De långfristiga kontrakten innehåller ofta en klausul som säger att metallen måste användas för det ändamål den är avsedd för, och den får i synnerhet inte säljas vidare utan säljarens tillstånd, som även har rätt att köpa tillbaka metallen om köparen inte har användning för den. Som kompensation för dessa restriktioner får köparen ofta en liten rabatt på [...] ([19]) av marknadspriset. Dessa restriktioner hindrar även att metallen erbjuds till andra kunder eller att den kommer till metallbörsen och därigenom påverkar marknadspriset på platina. Dessa klausuler brukar vara vanliga i de långfristiga kontrakt som upprättas med biltillverkare, men de förekommer även för andra tillverkare. Enligt kommissionens uppskattningar sker upp till 40 % av den årliga platinaförsäljningen under dessa restriktioner. Den låga rabatten och restriktionerna för vidareförsäljning av metallerna utgör bevis för en begränsad direkt priskonkurrens på platinamarknaden. Stabiliteten i förbindelserna mellan leverantörer och köpare, de låga rabattnivåerna och begränsningarna avseende återförsäljningen av metaller är bevis för en begränsad direkt priskonkurrens för kundkontrakt på platinamarknaden.

163. I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdade parterna följande:

"Kommissionens oro i fråga om priskonkurrensen tycks gälla den lilla skillnaden i de rabatter som kunder erhåller, men i en enhetlig bransch skulle man inte förvänta sig någon sådan spridning (oavsett om marknaden lydde under perfekta konkurrensvillkor eller var monopoliserad)." (NERA-rapporten, s. 27).

164. Kommissionen har inte samma uppfattning i fråga om denna synpunkt på konkurrensen inom platinaindustrin. Producenterna konkurrerar ibland om långfristiga kontrakt. En viktig faktor bakom LPD:s expansion under de senaste åren var företagets stora kontrakt med Engelhard. LPD fick kontraktet i konkurrens med Amplats tack vare att man erbjöd bättre villkor och trots att Engelhard har kopplingar till AAC. På en marknad med ett begränsat antal producenter och kunder, där priserna för metaller som säljs på långsiktiga kontrakt är indexbundna till marknadspriser, kan priskonkurrensen ske endast i form av rabatter när producenter konkurrerar om de största kontrakten. Det skulle vara ologiskt om rabatter inte var en viktig faktor när kunden bestämmer sig för en producent. Beviset är emellertid att det endast förekommer en låg nivå av sådan konkurrens på marknaden.

iii) Den ihållande höga prisnivån är ett bevis för en låg konkurrensnivå

165. I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdar parterna att de reala platinapriserna i rand har

([13]) Mindre än 10 %.
([14]) Mindre än 15 %.
([15]) Mindre än 50 %.
([16]) Mindre än 40 %.
([17]) Mindre än 40 %.
([18]) Mindre än 25 %.

([19]) Mindre än 5 %.

fallit under 1990-talet, vilket lett till hård konkurrens bland de sydafrikanska producenterna:

"Mot bakgrund av den relativt höga inflationen i Sydafrika under perioden, blir det stora fallet i det reala platinapriset under 90-talet tydligt. Genomsnittspriset år 1995 var hälften jämfört med priserna tio år tidigare. Det ger en antydan om den hårda konkurrenssituation de sydafrikanska producenterna varit utsatta för under de senaste tio åren." (rapport från NERA, s. 18).

166. I bilaga V visas den årliga utvecklingen av reala platinapriser mätt i USA-dollar, yen och rand under åren 1975—1995. Som framgår av tabellen gick det reala platinapriset i rand från 1 500 rand per uns till över 3 000 rand per uns 1980 och 1986. Under perioden 1978—1990 låg det reala platinapriset över 2 000 rand per uns med undantag av år 1982. Med tanke på efterfrågeökningen sedan 1985 och på att Ryssland och LPD har ökat sina marknadsandelar, kan man dra slutsatsen att LPD och Ryssland under de senaste fem åren spelat en avgörande roll för att sänka de reala priserna till nära nog den nivå som gällde på 1970-talet. Detta är ytterligare en bekräftelse på att LPD och Ryssland bidragit till en viss konkurrensnivå under de senaste fem åren, men det är sannerligen inte fallet om man betraktar de senaste tjugo åren.

167. Man bör dessutom beakta att de relativt små mängder platina som det handlas med på metallbörserna och förekomsten av långfristiga kontrakt ger producenterna stora möjligheter att påverka utvecklingen av marknadspriserna. För det första ger långfristiga kontrakt producenterna ökad kontroll över vad som skall hända med de kvantiteter som levereras och på så vis över marknadspriset. Detta gäller särskilt kontrakt som innehåller restriktioner i fråga om vidareförsäljning. Långfristiga kontrakt tycks därför hindra metallen från att direkt påverka utvecklingen av marknadspriset på metallbörserna. För det andra har de största leverantörerna stora möjligheter att påverka priserna på metallbörserna genom sina leveranser till dessa börser. Ryssland har till exempel under de senaste åren sålt stora mängder platina på metallbörserna, vilket har bidragit till det lägre platinapris som nämns ovan. Under 1991 sjönk platinapriset till och med under 350 USA-dollar när den ryska exporten för första gången översteg 1 miljon uns.

iv) Tidigare agerande från de största marknadsaktörerna

168. Kommissionen har inte genomfört någon undersökning om de största leverantörerna tidigare bildat karteller. När man skall bedöma risken för framtida konkurrensbegränsande beteende är det viktigt att observera den speciella konkurrensmiljö som sydafrikanska leverantörer har verkat i tidigare liksom Rysslands faktiska konkurrensbeteende.

169. Den sydafrikanska ekonomin har inte kännetecknats av konkurrens i någon större utsträckning före de nyligen genomförda politiska förändringarna. När Tim Modise i det sydafrikanska TV-programmet "Focus" frågade president Mandela om hans åsikter om behovet av åtgärder mot kartellbildningar fick han följande svar:

"Det faktum att det finns fem konglomerat som äger mer än tre fjärdedelar av de aktier som handlas på aktiebörsen är mycket otillfredsställande. Vår industri och ekonomi kommer aldrig att blomstra och växa så länge ekonomin kvävs av fem konglomerat som har monopol på landets industri. Konkurrens är en nödvändighet. Detta är skälet till varför industriministern kommer att ändra konkurrenslagen för att garantera konkurrens. För det syftet är lagar mot kartellbildning ytterst viktiga."

170. Ett officiellt diskussionsdokument från den sydafrikanska regeringen om mineraler och Sydafrikas gruvpolitik ansluter sig till president Mandelas uttalande:

"Marknadsstrukturer beroende på dominans från konglomerat medför väsentliga problem eftersom de resulterar i oligopolmarknader /.../ Det som hänt i Sydafrika är att konglomerat genom avtal om marknadsdelning sinsemellan delat upp marknader, vilket lett till att man avstår från att konkurrera på vissa marknader och som utbyte kan verka ostört på andra marknader."

Detta dokument är ett diskussionsdokument, som kan innehålla olika ståndpunkter. Ovanstående citat är man dock inte oense om. Man bör komma ihåg att gruvdrift är en av Sydafrikas viktigaste industrier och att AAC, Gencor och Gencors ägare är några av de viktigaste aktörerna på gruvmarknaden.

171. På platinamarknaden har Ryssland under de senaste åren stått för 10 % av marknaden genom försäljning från sina lager. Den försäljningen har förmodligen främst motiverats av behovet av hårdvaluta. Genom sin försäljning har Ryssland bidragit till att öka konkurrensen och till att sänka det reala platinapriset ned till de nivåer som gällde vid början av 90-talet och har till viss del motverkat stora prisökningar fram till dagsläget. Om man skall döma efter information från Johnson Matthey tycks ryssarna ha insett fördelarna med att sälja vid efterfrågetoppar och att inte låta platinapriset sjunka alltför mycket. Det finns därför gränser för i vilken utsträckning Ryssland kommer att erbjuda konkurrens på platinamarknaden. På grundval av tidigare agerande kan man konstatera att ryssarna bara kan förväntas bidra med en viss nivå av effektiv konkurrens gentemot de största sydafrikanska producenterna och bara tills deras lager är uttömda (se nedan).

172. Enligt R. W. Rowland, tidigare verkställande direktör och styrelseordförande i Lonrho, har konkurrensbegränsande agerande diskuterats i branschen under flera år och man har sträckt sig så långt som till möjligheten att bilda en De Beers-liknande kartell. Gencor har dessutom under flera år visat intresse av att förvärva Lonrhos platinaverksamhet med målet att få den praktiska kontrollen över LPD:s gruvor. De monopolistiska målen var, enligt Rowland, uppenbarat för alla inblandade. I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdade parterna att Rowlands påståenden antingen saknar grund eller är irrelevanta (se s. 11, svar på meddelande om invändningar). Parterna har dock varken förnekat eller motbevisat Rowlands uttalanden.

v) Endast ett fåtal konkurrenselement på den framtida marknaden.

173. Som tidigare — påpekats har behovet av hårdvaluta varit ett incitament för ryssarna att sälja från lager under de senaste åren. Dessa extra kvantiteter har gett en viss marknadskonkurrens, vilket visats i utvecklingen av reala priser. De ryska gruvorna befinner sig dock i ett miserabelt skick och det anses allmänt, bland annat av parterna, att de ryska lagren kommer att vara uttömda om ungefär två år med nuvarande försäljningstakt. Den konkurrens som kommer från de ryska lagren kan alltså förväntas försvinna om ungefär två år. Som en följd av detta kommer marknadsstyrkan hos Implats, LPD och Amplats att öka i relation till Rysslands försvagning under överblickbar framtid och reducera Ryssland till en liten marknadsaktör.

174. Det andra viktiga nya konkurrenselementet på marknaden under det senaste årtiondet (förutom de ryska lagren) har varit Lonrhos expansion, som lett till ökade marknadsdelar från [...] ([20]) till [...] ([21]) mellan 1985 och 1995. Följande uttalande kommer från en stor platinaköpare: "Under åren har Lonrhos platinadivision genom expansion utvecklats till en betydelsefull "tredje kraft" på marknaden".

175. Lonrho har potential för ytterligare expansion under de kommande åren med endast liten kapitalinsats. Detta kommer att leda till konkurrens inom platinabranschen och förmodligen kommer motåtgärder, särskilt från Amplats, som svar på utmaningen.

176. Kurvorna över driftskostnaderna för de sydafrikanska producenterna visas i diagrammet i bilaga II. Det bör påpekas att det, exempelvis, i [...] fall, är så att cirka 80 % av de totala kostnaderna härrör från gruvdrift och anrikning, varav cirka 70 % är fasta kostnader. Som framgår av diagrammet och som det redogörs för i avsnitt VII.B.2 så uppvisar Implats och Amplats mycket större variationer i sina kostnadsstrukturer än LPD gör. Rent allmänt anses Implats vara den producent som har högst kostnader och LPD lägst kostnader bland de tre sydafrikanska producenterna. Skillnaderna i kostnadsstruktur ger företagen olika incitament i fråga om konkurrens. Särskilt LPD med sina låga driftskostnader har ett gott skäl för att öka sin produktion, vilket skulle innebära ökad konkurrens för de övriga deltagarna i oligopolet.

177. Av de tre sydafrikanska leverantörerna har Implats mest att förlora på ökad konkurrens beroende på företagets höga kostnader. Konkurrens skulle dock också sätta press på Amplats med dess höga kostnader och tvinga företaget att tidigare ytterligare utveckla sina lågkostnadsreserver. Av interna rapporter från Implats och Lonrho framgår tydligt att Lonrho vill öka produktionen och att Implats motsätter sig en expansion av LPD.

vi) Sammanfattning

178. Av marknadskaraktäristiken, utvecklingen av priskonkurrensen och tidigare agerande från de största marknadsaktörerna framgår tydligt att en tendens mot konkurrensbegränsande beteende har varit en del av platinamarknaden. Under de senaste fem åren har konkurrensen främst kommit från rysk

([20]) Mindre än 10 %.
([21]) Mindre än 15 %.

försäljning från lager (som kommer att ta slut om två år) och från LPD:s expansion som gjort företaget till en betydelsefull "tredje kraft" på marknaden. LPD har potential för ytterligare expansion med endast liten kapitalinsats och kommer på så vis att konkurrera med övriga medlemmar i oligopolet.

Den aktuella koncentrationen kommer att skapa en oligopolistisk dominans och i praktiken leda till ett duopol.

i) Amplats roll i platinaindustrin

179. Enligt parternas svar på meddelandet om invändningar är Amplats strategi klar:

"Amplats har konsekvent klargjort sin strategi för konkurrenterna. Som ett färskt exempel på detta finns ett citat från Business Day den 29 oktober 1995 där Amplats hävdar att man kommer att använda sin finansiella styrka och sina överlägsna malmtillgångar för att förhindra att konkurrenterna växer på platinamarknaden. Man lade dessutom till att Amplats planerade expansion skulle göra produktionskostnaderna till den faktor som skiljer vinnarna från förlorarna (se bilaga IV). Uttalanden av den här typen blir trovärdiga genom att företaget förfogar över expansionsmöjligheter till branschens lägsta kostnader (PP Rust).

... Amplats befinner sig i ett läge där man, om ingen vidtar motåtgärder, totalt kan dominera marknaden. För Amplats är det den bästa av alla världar, medan det för Implats och LPD skulle innebära att man skulle vara tvungen att ändra inriktning på verksamheten för att kunna få till stånd vettig konkurrens på producentnivå (se bilagorna V, VI och VII)." (Bilaga X till svar på meddelandet om invändningar).

180. Amplats har resurserna att öka kapaciteten på marknaden till låga kostnader och i den takt företaget finner lämpligt. De viktigaste hämmande faktorerna för Amplats konkurrensbeteende har under det senaste årtiondet varit LPD:s expansion och försäljning från ryska lager.

ii) Koncentrationen kommer i praktiken att skapa ett duopol

181. Transaktionen kommer att leda till att Gencors och Lonrhos platinaverksamhet samlas i ett företag. Implats/LPD och Amplats skulle ha haft en marknadsandel på cirka 30—35 % vardera under 1995. När ryssarna om två år förmodligen upphör med sin försäljning från lager ökar marknadsandelarna troligtvis till cirka 40 % var. Det kommer att göra Ryssland till en obetydlig konkurrent gentemot Implats/LPD och Amplats. På medellång och lång sikt kommer den här konkurrenssituationen troligtvis att utvecklas till ett duopol. En duopolsituation skulle göra det mycket enklare för de viktigaste leverantörerna att anpassa sig efter varandras beteende och till exempel begränsa produktionen.

iii) Liknande kostnadsstrukturer mellan Amplats och Implats/LPD ger minskad motivation att konkurrera

182. Som framgår av diagrammet i bilaga II B kommer koncentrationen mellan LPD och Implats att resultera i ett nytt företag med en driftskostnadsstruktur för gruvorna som liknar Amplats. Diagrammet i bilaga II B indikerar inte att driftskostnaderna kommer att vara identiska i alla avseenden, eftersom viktiga skillnader fortfarande kan finnas beroende på olikheter i malmkvaliteten, olika typer av malmer som bryts, olika kostnader för produktion och förädling och skillnader i administrativa kostnader. Diagrammen visar dock att likheterna i kostnader för Amplats och Implats/LPD ökar efter koncentrationen.

183. Implats har hävdat att koncentrationen skulle ge det kombinerade Implats/LPD avsevärda synergieffekter. Som framgår av avsnitt VIII nedan betvivlas dessa effekter av LPD:s ledning. Kommissionen anser att de synergieffekterna till och med skulle kunna bli negativa, eftersom de skillnader i organisationstradition som finns mellan Implats och LPD försvårar integrationen, som därför skulle kunna bli mycket dyr. Följaktligen blir den enda effekten av koncentrationen att ett företag skapas med en kostnadsstruktur som liknar Amplats, men synergieffekterna kommer inte att ge Implats/LPD någon kostnadsfördel gentemot Amplats.

184. Den ökade likheten mellan kostnadsstrukturerna hos Amplats och Implats/LPD innebär att de båda företagen i högre utsträckning kommer att påverkas av och reagera på lika sätt på marknadsutveckling, till exempel i fråga om produktionsbeslut. En prishöjning skulle exempelvis påverka deras lönsamhet på liknande sätt. De två sydafrikanska

aktörerna skulle därför få en högre grad av gemensamt intresse av marknadsutvecklingen, vilket ökar troligheten för konkurrensbegränsande parallellt beteende som en följd av koncentrationen, som exempelvis produktionsminskningar.

185. Parterna anger i sitt svar på kommissionens meddelande om invändningar att Implats genomgått en grundlig förändring under de senaste fem åren och att skillnaderna i kostnader mellan de sydafrikanska producenterna är lägre än vad som hävdats. Emellertid motsätter man sig inte att LPD är den sydafrikanska platinaindustrins lågkostnadsproducent och att Implants huvudsyfte med koncentrationen skulle vara att få tillgång till lågkostnadsreserver.

iv) Koncentrationen kommer att leda till att LPD försvinner från marknaden och till minskad konkurrens

186. Koncentrationen kommer att leda till att LPD försvinner som oberoende aktör på marknaden. Alla aspekter på brytning, produktion, förädling och marknadsföring av platina kommer att koncentreras till ledningen för Implats/LPD. Följaktligen kommer LPD som en betydelsefull "tredje kraft" på marknaden att försvinna och kunderna får ännu mindre valfrihet. Kontraktsvillkoren blir förmodligen ännu sämre för kunderna. Den nuvarande begränsade konkurrensen med rabatter sjunker troligtvis ytterligare efter koncentrationen.

187. Det är mycket troligt att koncentrationen kommer att leda till lägre produktion i det kombinerade Implats och LPD. I detta sammanhang bör det påpekas att minskning av produktionen inte enbart innebär en minskning av den absoluta produktionsnivån. Att kontrollera den hastighet med vilken kapaciteten ökar kan vara lika viktigt. Även på en marknad som växer sakta som platinamarknaden är det tillräckligt att bara minska den hastighet med vilken kapaciteten ökar för att detta skall leda till en ökad spänning i balansen mellan tillgång och efterfrågan och därigenom till prishöjningar. Att kontrollera den hastighet med vilken kapaciteten ökar tycks vara en av koncentrationens huvudsyften. Följande stod i cirkuläret till Lonrhos aktieägare inför koncentrationen:

"Implats och Lonrho har tidigare misslyckats med att uppnå en överenskommelse om flera frågor som även omfattar planer från Lonrho att utvidga LPD:s verksamhet. Ledningarna tror att en följd av koncentrationen blir att Lonrhos och Gencors intressen av att öka värdet på det utvidgade Implats kommer att leda till fördelar för bägge bolagens aktieägare."

188. Enligt de framtidsvisioner som presenterats för [...] är det dessutom så att samordningen av intressen till följd av koncentrationen kommer att innebära en nedskärning av expansionsplanerna, vilket leder till högre priser jämfört med om koncentrationen inte skulle komma till stånd och bägge företagen skulle fortsätta med sin befintliga framtidsplanering. [...] har mottagit två produktionsscenarion som beskriver påverkan på Implats och LPD:s produktion om koncentrationen skulle genomföras respektive inte genomföras.

"a) [...]

b) [...] [22]"

189. Enligt [...] uppfattning, som presenteras i rapporten [...], skulle koncentrationen innebära två stora marknadsfördelar (förutom eventuella kostnadsbesparingar):

"[... bibehållande av nuvarande produktionsnivåer bör påverka priserna på de viktigaste metallerna positivt...]" [23].

Och dessutom,

"[... det koncentrerade bolaget kommer att få ett högre börsvärde än det bakomliggande värdet för de enheter som ingår i koncentrationen. Detta beror på koncentrationens storlek och möjlighet att utöva större inflytande på marknaden...]"

190. Om en koncentration inte kommer till stånd skulle en expansion av LPD öka konkurrenstrycket på Implats och Amplats schakt med låga marginaler. På grundval av diagrammet i bilaga II uppskattar kommissionen att schakt med negativa driftskostnader stod för [...] [24] av Implats produktion och [...] [25] av Amplats produktion under 1994. Koncentrationen leder till minskad konkurrens och skapar oligopolistisk dominans av två skäl:

i) Koncentrationen kommer utan tvivel att undanröja konkurrenshotet från LPD mot Implats högkostnadsverksamhet genom att LPD:s och Implats marknadsföringsverksamhet konsolideras och genom att man säkerställer att framtida expandering av LPD:s nuvarande

[22] [...]
[23] [...]
[24] Mindre än 25 %.
[25] Mindre än 25 %.

reserver genomförs under iakttagande av intresset för hela Implats/LPD. Från Implats synvinkel skulle koncentrationen dämpa nuvarande LPD:s konkurrensverksamhet.

ii) Koncentrationen leder till ett företag av samma storlek som Amplats, med stora reserver som kan utvinnas till låga kostnader, en liknande kostnadsstruktur och med möjlighet att utöva större inflytande på marknaden. I det läget, med tanke på marknadens egenskaper och tidigare konkurrensbeteende i branschen, finns inget incitament för Amplats och Implats/LPD att konkurrera med varandra. Ett mycket troligt resultat av koncentrationen är därför ett konkurrensbegränsande parallellt beteende. Då är det faktiskt troligare att den nuvarande strukturen ger ett visst mått av konkurrens, eftersom LPD är en tredje kraft på marknaden och har större anledning att öka sin produktion än ett koncentrerat Implats/LPD skulle ha.

191. Trots de tidigare förbindelserna mellan företagsgrupperna Gencor och Lonrho, skulle inte Implats kunna förhindra att LPD ökar sin platinaproduktion om koncentrationen inte kommer till stånd. LDP kan expandera utan större kapitalinsatser. Från de uppgifter som parterna lämnat och från analysen av R. W. Rowland, tidigare styrelseordförande i Lonrho, verkar det som om det mesta av den planerade expansionen kan finansieras med egna medel. Även ytterligare expansion till låga kostnader är möjlig och trots Implats minoritetsskydd kan det inte hindra åtgärder som leder till fördelar för samtliga aktieägare.

192. I sitt svar på kommissionens invändningar uttrycker parterna oro över att kommissionen inte lagt tillräcklig vikt vid bevismaterialet i ärendet och gett en missvisande bild av tredje parters åsikter om koncentrationen. Parterna försöker göra en uppskattning av vilken vikt bevismaterialet har genom att citera en procentandel av svaren på två särskilda frågor i kommissionens frågeformulär som de tror skulle kunna stödja deras åsikt avseende transaktionens effekter. Kommissionen håller inte med om att det är möjligt att göra en uppskattning av bevismaterialets värde genom att ge svaren procentandelar. Faktum är att det är just för att kommissionen tagit hänsyn till allt bevismaterial som slutsatsen kunnat dras att koncentrationen skulle innebära en minskning av konkurrensen på platinamarknaden.

B.6 **Parternas ekonomiska analys**

193. I sitt svar på meddelandet om invändningar bifogade parterna en ekonomisk analys av den föreslagna koncentrationen som tagits fram av det brittiska ekonomi-konsultföretaget NERA på uppdrag av de bägge parterna.

194. NERA:s ekonomiska analys ger en ram för konkurrensanalysen i platinabranschen. Slutsatsen om den tidigare konkurrensen blev följande: "Sambandet mellan det aktuella marknadspriset och driftskostnaderna för de sydafrikanska producenterna överensstämmer med resultaten på en konkurrensutsatt marknad." (NERA-rapporten, s. 12.)

195. Kommissionen anser att frågan om i vilken utsträckning den aktuella prisnivån återspeglar ett konkurrensmässigt pris i en konkurrensutsatt bransch skulle behöva fastställas genom empirisk forskning, något som varken NERA eller kommissionen genomfört. Som framgår av avsnitt VII.B.5. finner kommissionen att en viss konkurrens förekommit på platinamarknaden under de senaste åren. En konkurrens som främst beror på den ryska försäljningen från lager och LPD:s expansion. Kommissionen samtycker med NERA i fråga om att den konkurrensen lett till sänkta driftskostnader och till ett incitament att introducera nya tillgångar som kan utnyttjas till låga kostnader (NERA-rapporten, s. 6). I det avseendet har LDP spelat en viktig roll i den sydafrikanska platinaindustrin.

196. När det gäller frågan om missbruk genom monopol hävdar NERA följande: "För det första är ett av de viktigaste kännetecknen på missbruk genom monopol en minskning av produktion vars driftskostnader är lägre än (rådande) monopolprisnivå och för det andra beror utövandet av monopol i stor utsträckning på monopolistens förmåga att kontrollera marginella tillgångar."

197. Kommissionen instämmer med uppfattningen att möjligheten till en utbudsreaktion från marginella tillgångar är av avgörande betydelse för att utöva monopol i klassisk ekonomisk bemärkelse. Som tidigare poängterats (se avsnitt VII.B.4.) är det högst osannolikt att en begränsning från oligopolet av platinaproduktionen skulle kompenseras av utbud från marginella tillgångar, dvs. från leverantörer som inte ingår i oligopolet, från återvinning och från lager utanför Ryssland.

198. I fråga om risken för oligopolistisk dominans hävdar NERA följande: "Den kanske viktigaste förutsättningen för att ett tätt sammanhållet oligopol skall lyckas skapa en marknad som inte är konkurrensutsatt är en stabil marknadsmiljö fri från yttre

påverkan som kan påverka status quo." (NERA-rapporten, s. 25.)

199. NERA exemplifierar yttre påverkan med följande:

a) Efterfrågeförändringar.

b) Osäkerhet i fråga om efterfrågeelasticititen (på kort och lång sikt).

c) Osäkerhet i fråga om försäljningsstrategin hos innehavarna av platinalager och marginella tillgångar av platina som nickelgruvor.

d) Osäkerhet i fråga om tillgängligheten av återvunnen platina (NERA-rapporten, s. 25).

200. *Om punkt a:* Det kan vara värt att notera att vissa svängningar i efterfrågan är normalt på de flesta marknader och inte är utmärkande för platinaindustrin. Sådana svängningar kan dock bara vara betydelsefulla för bedömningen av oligopolistisk dominans i den utsträckning de kan störa oligopolets jämvikt. Som tidigare nämnts väntas bara en måttlig ökning av platinamarknaden under de kommande åren. Dessutom har svängningar i efterfrågan under de senaste årtiondena lett till högre efterfrågan och för närvarande finns ingen risk för en nedåtgående tillväxttrend på marknaden. Det är snarare så att de gap i efterfrågan som väntas bara kan fyllas av Amplats, Implats, LPD eller (på kort sikt) från ryska lager.

201. NERA hävdar att "platina i viss omfattning är föremål för spekulativa svängningar i efterfrågan" och att "volymen på de papper som handlades på metallbörserna NYMEX och TOCOM uppgick till cirka 135 miljoner uns under 1995, vilket är ungefär 27 gånger mer än volymen på fysiska leveranser" (NERA-rapporten, s. 8). Den absoluta volymen av de papper som det handlas med är en dålig indikator på spekulationsnivån på en marknad. Kommissionen har inte funnit några belägg för att platinamarknaden skulle vara en spekulationsmarknad, utan snarare drivs av grundläggande tillgångs- och efterfrågefaktorer vilket framgår av avsnittet om produktmarknader. Särskilt i RSI-studien, utförd på beställning av kommissionen, framgår det att NYMEX i första hand är en terminsmarknad som betjänar den fysiska handeln snarare än en ren futuresmarknad.

202. *Om punkt b:* Kommissionen har kommit fram till att efterfrågan på platina är prisoelastisk i det aktuella prisintervallet. Som framgår i avsnittet om produktmarknaden (avsnitt VI.A.2 iii), medger kommissionen att efterfrågeelasticiteten på lång sikt för platina skulle kunna vara högre om priserna skulle bli, till exempel, två eller tre gånger så höga. En märkbar, men mindre, prishöjning (till exempel 10 %), skulle med största sannolikhet inte leda till någon nämnvärd substitution. Detta framgår klart av erfarenheterna från perioden 1985—1989 då det reala priset på platina översteg 600 USA-dollar (cirka 40 % över 1995 års prisnivå), vilket dock inte ledde till någon substitution och efterfrågan fortsatte öka. I sitt svar på meddelandet om invändningar vänder sig parterna inte mot att priselasticiteten för efterfrågan är oelastisk i det aktuella prisintervallet. Detta överenstämmer med vad som skulle ha blivit resultatet på en konkurrensutsatt marknad. Faktum är att enligt ekonomisk teori skulle en priselasticitet för efterfrågan på över 1 kunna ha inneburit att platinapriset redan före den aktuella transaktionen hade satts på monopolnivå (NERA-rapporten, s. 27, punkt 3). Som framgår av ovanstående tror kommissionen emellertid inte att den nuvarande prisnivån är ett monopolpris beroende på konkurrensen från främst LPD och försäljning från ryska lager. Detta överensstämmer helt och hållet med vad som framkommit om en begränsad priselasticitet för efterfrågan på platina.

203. *Om punkterna c och d:* Som tidigare nämnts finner kommissionen det högst osannolikt att leverantörer utanför oligopolet, lager utanför Ryssland och tillgången på återvunnen platina skulle kunna påverka marknaden tillräckligt för att förhindra missbruk av den gemensamma dominerande ställningen.

B.7 Sammanfattning

204. Platinamarknaden har tidigare karaktäriserats av tendenser till konkurrensbegränsande parallellt beteende. Det finns följaktligen bevis för låg priskonkurrens under de senaste två årtiondena. Under senare år har ryssarna sålt från lager, förmodligen beroende på behov av hårdvaluta. De har dock fört en politik som syftat till att "sälja till en marknad i hausse". Det har även konstaterats att den sydafrikanska gruvindustrin tidigare karaktäriserats av starkt konkurrensbegränsande agerande. LPD har varit del av den miljön, men har ändå kunnat öka sin produktion och har därigenom stått för en del av konkurrensen gentemot Amplats och Implats. Den ryska försäljningen från lager och LPD:s expansion är marknadens två viktigaste konkurrensfaktorer.

205. Om koncentrationen skulle komma till stånd skulle vi få två sydafrikanska leverantörer med likartade

kostnadsstrukturer och incitament. Koncentrationen av LPD och Implats skulle leda till en konkurrenshämmande situation eftersom det för närvarande finns en anledning för LPD att expandera och LPD som en aktivare marknadsaktör skulle försvinna. Den nya enheten skulle ha mindre incitament att expandera eftersom den inte skulle vilja sätta press på Implats högkostnadsproduktion. Med tanke på marknadens egenskaper, en liknande kostnadsstruktur och tidigare konkurrensförhållanden i platinaindustrin kommer det inte att finnas några incitament för Implats/LPD och Amplats att konkurrera med varandra. Om LPD försvann skulle det innebära en viktig skillnad kvalitativt sett för marknaden. Det är mycket troligt att en konsekvens av koncentrationen skulle bli att platinautbudet skulle minska ytterligare på medellång sikt och därigenom skulle priset öka. Detta skulle ligga i både Amplats och det sammanslagna Implats/LPD:s intresse, som skulle kunna hålla en stabil duopolställning beroende på Rysslands svagare konkurrenskraft på medellång sikt.

206. Sammanfattningsvis skulle koncentrationen skapa en situation med duopolistisk dominans på medellång sikt, bestående av Amplats och Implats/LPD på platinamarknaden (som redan nu karaktäriseras av svag konkurrens) och där resultatet skulle bli att effektiv konkurrens skulle bli kraftigt försvagad på den gemensamma marknaden. Parterna har relativt sett lägre marknadsandelar på den gemensamma marknaden än i övriga delar av världen och har hävdat att koncentrationen därför bara skulle få en liten inverkan på den gemensamma marknaden. Platinamarknaden är dock, som tidigare hävdats, en världsmarknad och platinapriserna i gemenskapen sätts på världsmarknadsnivå. Därför skulle koncentrationens konkurrensbegränsande effekter på platinamarknaden även märkas i gemenskapen, till exempel genom högre priser på all platina som säljs i gemenskapen och inte bara på den platina som säljs av Implats och LPD.

C. *Rodium*

207. Rodium är den tredje viktigaste av platinagruppens metaller efter platina och palladium om man går efter försäljningsvärdet. Rodium svarade för 12 % av den totala försäljningsvolymen av platinagruppens metaller under 1994.

208. I fråga om marknadsandelar och koncentration av tillgångar är situationen för rodium ungefär densamma som för platina. Implats/LPD och Amplats håller ungefär 70 % av marknaden och Ryssland ungefär 20—25 % (se tabell A2 i bilaga I). Karaktäristiken för rodiummarknaden tycks vara densamma som för platinamarknaden. Marknaden är överblickbar, metallen är en homogen produkt som handlas fritt och priserna är offentliga. Dessutom är brytnings- och förädlingstekniken väl etablerad, produktionsprocessen i gruvan är densamma som för andra metaller i platinagruppen, branschen har stora hinder för nya aktörers inträde, det finns finansiella kopplingar och kontakter på flera marknader och det är osannolikt att köparna har något större inflytande, vilket även gäller för platina.

209. Liksom för platina och palladium är priselasticiteten på efterfrågan på rodium oelastisk eftersom metallen nästan enbart används för bilkatalysatorer. Närmare bestämt 98 % används för bilkatalysatorer och resterande 2 % i andra industriella användningsområden.

Sammanfattning

210. Av samma skäl som anförs i diskussionen om platinamarknaden antyder karaktäristiken för rodiummarknaden att konkurrensen mellan de kvarvarande aktörerna, efter koncentrationen, inte är tillräcklig för att säkerställa effektiv konkurrens på marknaden. Därför skull transaktionen leda till ett läge med duopolistisk dominans på medellång sikt på rodiummarknaden, vilket skulle innebära att den effektiva konkurrensen skulle bli kraftigt hämmad på den gemensamma marknaden.

D. *Palladium, rutenium, iridium*

211. Utöver marknaderna för platina och rodium har kommissionen också undersökt marknaderna för palladium, rutenium och iridium. Man fann inga konkurrensproblem på marknaderna för ruthenium och iridium. Ryssland tycks vara dominerande på palladiummarknaden. Dock tillför LPD endast [...] ([26]) till Implats marknadsandel om [...] ([27]) (1994) och koncentrationen leder inte till att de ryska producenternas dominerande ställning på palladiummarknaden undanröjs.

VIII. EKONOMISKA OCH TEKNISKA FRAMSTEG

212. Implats har hävdat att det är möjligt att uppnå avsevärda synergieffekter och på så vis sänka kost-

([26]) Mindre än 5 %.
([27]) Mindre än 15 %.

naderna genom en koncentration av Implats och LPD. Implats anser att synerigeffekterna främst kan uppnås tack vare

i) produktionsfördelar genom att parterna drar nytta av varandras kunskaper och erfarenheter,

ii) besparingar genom att vissa av LPD:s produktions- och förädlingsanläggningar stängs.

213. LPD:s ledning betvivlar omfattningen av dessa synergieffekter. Morgan Grenfell och James Capel har i en rapport som sammanställts till styrelsen för Lonrho Plc. uppskattat att koncentrationens synergier skulle bli endast en tiondel av de synergier som Implats räknar med (undantaget vissa negativa och positiva icke-uppskattningsbara effekter). Kommissionen anser att betydande synergieffekter bara kan uppnås i produktions- och förädlingsanläggningarna, men först om flera år och särskilt de stora synergieffekter som skulle uppkomma genom koncentration av förädling av ädelmetaller till en förädlingsanläggning är mycket osäkra. Dessutom skulle det kunna visa sig att koncentrationens totala synergier blir negativa beroende på de två företagens olika organisationstraditioner, varigenom integreringen blir svår och dyr.

214. Det verkar som om den viktigaste effekten är ökad marknadsstyrka för den nya enheten. Även om det skulle uppstå synergieffekter, anser kommissionen inte att de innebär någon fördel för konsumenten eftersom transaktionen skapar en gemensam dominerande ställning på platina- och rodiummarknaderna och dessutom formar ett konkurrenshinder på dessa marknader.

IX. ÅTAGANDEN SOM FÖRESLAGITS AV PARTERNA

215. Parterna har till kommissionen lämnat in ett förslag på åtaganden för att lindra de konkurrensproblem som transaktionen förorsakar. Förslaget vidarebefordrades till medlemsstaterna och diskuterades vid sammanträdet med Rådgivande kommittén den 9 april 1996. Förslaget består av tre delar:

i) En kapacitetsökning om ytterligare [...] uns vid gruvschaktet [...].

ii) Ett upprätthållande av befintliga produktionsnivåer — [...] uns per år.

iii) En "ny leverantör" skapas på marknaden.

216. De föreslagna åtagandena är beteendeinriktade och kan därför inte godkännas enligt förordningen. De föreslagna åtagandena innebär inte på något sätt en lösning på de konkurrensproblem som kommissionen urskiljer. En kapacitetsökning skulle vara av godo, men förslaget på ytterligare kapacitet och sammantaget med förslaget att produktionen upprätthålles på nuvarande nivåer motsvarar inte den kommande marknadstillväxten som alla bedömare är ense om. Dessutom skulle produktionen kunna minskas alltför tidigt vid andra gruvor som ägs av koncentrationen bara för att produktionen skall hållas kvar på en nivå av [...] uns, vilket innebär en begränsning av det totala utbudet. Viktigare är dessutom att det i de tre föreslagna punkterna inte finns någon lösning på problemet med den oligopolistiska marknadsstrukturen. Detta innebär att om en leverantör upprätthåller produktionen på en konstant nivå, kommer detta till de andra medlemmarnas kännedom, till exempel Amplats. Om efterfrågan på marknaden ökar innebär detta följaktligen högre priser.

217. Vad avser skapandet av en "ny leverantör" på marknaden bör parterna helt enkelt [...]. Åtgärden skulle följaktligen få en försumbar effekt på den framtida leveransen av platina till slutkonsumenterna.

218. Med beaktande av dessa faktorer är det föreslagna utkastet till åtaganden som parterna lämnat inte tillräckligt för att lösa de konkurrensproblem som behandlas i ärendet.

X. SLUTSATS

219. Resultatet av koncentrationen skulle bli att en dominerande duopolställning skapas för Amplats och Implats/LPD på marknaderna för platina och rodium, vilket leder till att konkurrensen kraftigt hämmas på den gemensamma marknaden i enlighet med artikel 2.3 i förordningen.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den koncentration som blir resultatet av att Gencor Limited och Lonrho plc förvärvar gemensam kontroll över hela Implats och LPD enligt anmälan från Gencor Limited och Lonrho plc är oförenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalet.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

1) Gencor Limited
6 Hollard Street
Johannesburg 2001
PO Box 61820
Marshalltown 2107
Sydafrika

2) Lonrho plc
4 Grosvenor Place
UK-London SW1X 7DL

Utfärdat i Bryssel, den 24 april 1996.

På kommissionens vägnar

Karel VAN MIERT

Ledamot av kommissionen

BILAGA I

Tabell A1

Uppskattade marknadsandelar för platina år 1994 och 1995, beräknat på volym (*)

(i procent)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
LPD	< 15	< 15
Parterna	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Ryssland	< 25	< 25
Övriga	< 10	< 10
Återanvändning	< 10	< 10
Totalt	100	100

Källa: Uppgifter från parterna.

(*) Marknadsandelarna beräknade i volym och värde är identiska på platinamarknaden.

(**) Implats förlust av marknadsandelar från 1994 till 1995 berodde på tillfälliga produktionsproblem.

Tabell A2

Uppskattade marknadsandelar för platina och rodium år 1994, beräknat på volym (*)

(i procent)

	Palladium	Rodium
Implats	< 15	< 25
LPD	< 5	< 10
Parterna	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Ryssland	< 60	< 25
Övriga	< 10 (**)	< 15 (**)
Totalt	100	100

Källa: Uppgifter från parterna.

(*) Marknadsandelarna beräknade i volym och värde är identiska på dessa marknader.

(**) I dessa uppgifter är inte återanvända metaller medräknade, vilka motsvarade mindre 10 % av den totala efterfrågan på platina och rodium under 1994, enligt Johnson Matthey.

BILAGA II

FÖRKLARING TILL DIAGRAMMEN

Diagrammen i bilaga II visar kurvorna för de tre sydafrikanska platinaproducenternas driftskostnader före och efter koncentrationen. Uppgifterna är framtagna av parterna i transaktionen.

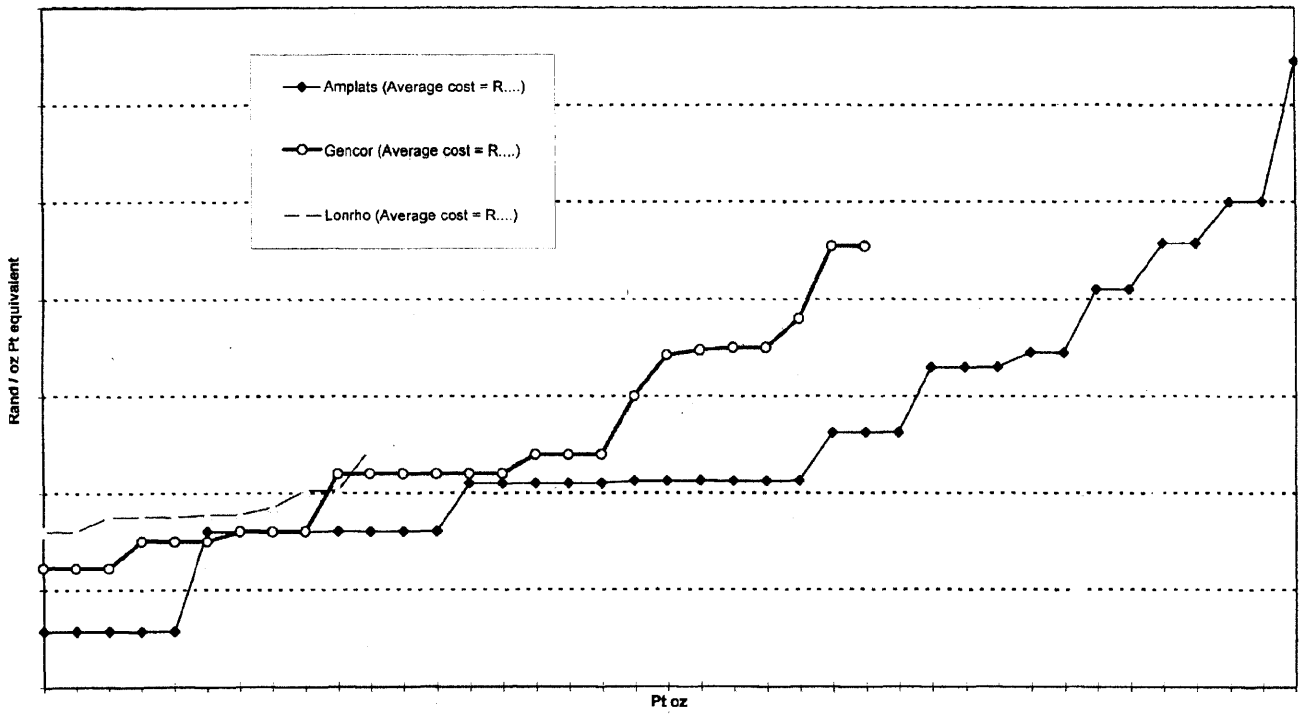
Dessa diagram bygger på de sammanlagda driftskostnaderna för var och en av producenternas gruvor (uttryckt i rand per uns) för år 1994 och den kvantitet som producerats (i tusental uns) i varje gruva.

Varje steg i kostnadskurvan visar alltså produktionsökningen och därmed sammanhängande driftskostnader för varje ytterligare gruva.

Diagrammet visar de asymmetriska driftskostnadsstrukturer som för närvarande finns hos LPD, Implats och Amplats och den symmetriska kostnadsstruktur som kommer att finnas efter koncentrationen hos Implats/LPD och Amplats.

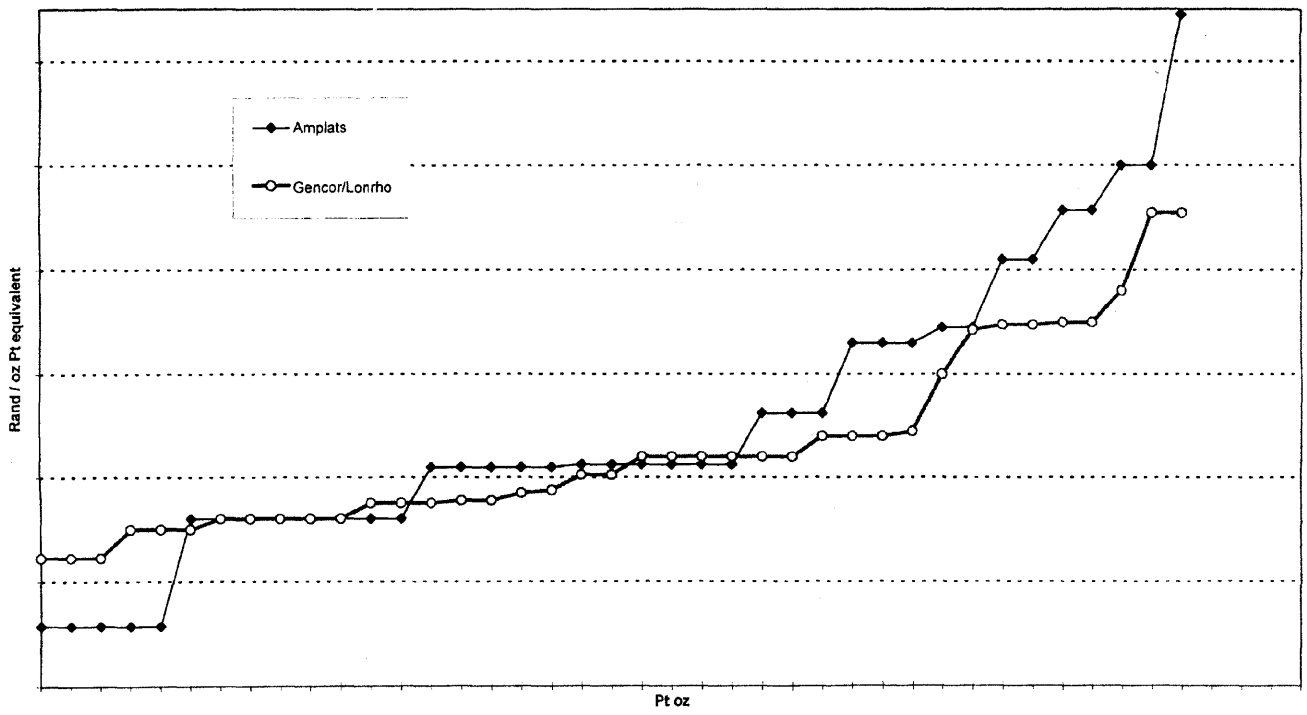
BILAGA II-A

FÖRE KONCENTRATIONEN (SCHAKTENS DRIFTSKOSTNADER)



BILAGA II-B

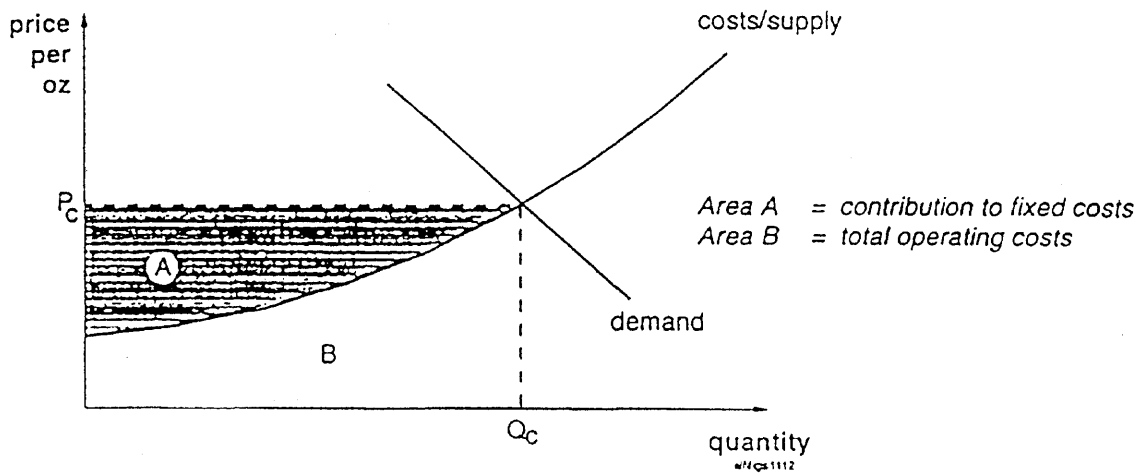
EFTER KONCENTRATIONEN (SCHAKTENS DRIFTSKOSTNADER)



BILAGA III

Figur 2.1

Kostnader, utbud och efterfrågan i en industri som använder naturtillgångar



BILAGA IV

Figur 3.1

Platinaindustrins kostnadskurva för sydafrikanska producenter (första sex månaderna FY1995)

[...]

BILAGA V

PLATINAPRIS — OLIKA VALUTOR

År	Växelkurser (lokal valuta/dollar)		Platinapris: nominellt			Platinapris: realt		
	Japan	Sydafrika	dollar/uns	100 yen/uns	Rand/uns	dollar/uns	100 yen/uns	Rand/uns
1975	296,79	0,74	147,9	438,9	109,4	385,6	700,04	1 414
1976	296,55	0,87	153,5	454,6	133,3	376,2	672,57	1 567
1977	268,51	0,87	157,6	423,2	137,0	362,0	588,49	1 450
1978	210,44	0,87	259,9	546,9	226,0	553,6	723,93	2 150
1979	219,14	0,84	447,7	981,1	377,0	876,6	1 264,87	3 113
1980	226,74	0,78	662,0	1 501,0	515,6	1 184,6	1 850,55	3 437
1981	220,54	0,88	446,4	984,5	391,8	726,4	1 169,48	2 335
1982	249,08	1,09	328,2	817,5	356,4	503,0	955,85	1 868
1983	237,51	1,11	424,7	1 008,7	473,2	625,6	1 162,53	2 142
1984	237,52	1,48	357,4	848,9	527,3	503,8	956,16	2 141
1985	238,54	2,23	293,2	699,4	653,4	398,8	776,02	2 286
1986	168,52	2,29	466,9	786,9	1 066,9	618,3	857,58	3 203
1987	144,64	2,04	556,6	805,1	1 113,3	714,8	877,48	2 979
1988	128,12	2,27	530,3	679,5	1 205,7	655,6	738,22	2 755
1989	137,96	2,62	509,8	703,3	1 337,1	602,8	750,08	2 605
1990	144,74	2,58	472,1	683,4	1 218,1	535,1	712,77	2 062
1991	143,47	2,76	376,1	505,8	1 038,1	410,5	517,19	1 549
1992	126,70	2,85	359,9	456,0	1 025,8	382,1	459,57	1 361
1993	111,20	3,27	374,1	416,0	1 223,4	388,7	417,21	1 461
1994	102,20	3,55	405,3	414,2	1 438,7	412,6	415,36	1 556
1995	94,00	3,60	424,2	398,8	1 527,2	424,2	398,78	1 527

BILAGA VI

PLATINA MARKNADSVOLYM OCH — ANDELAR, 1985-1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
a) Volym											*(i miljoner uns)*
Amplats	1 260	1 350	1 350	1 370	1 360	1 330	1 385	1 265	1 670	1 530	1 805
Implats	940	850	1 010	1 050	1 040	1 120	1 005	1 065	1 080	1 010	870
Lonrho	140	150	160	160	220	310	380	420	505	510	560
Northam									105	110	115
Totalt för Sydafrika	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Ryssland (försäljning)	230	290	400	440	550	720	1 100	750	680	1 010	1 200
Nordamerika	150	150	140	210	195	185	220	200	220	220	240
Övriga	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Återvinning	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Totalt världen	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205
b) Andelar											*(i procent)*
Amplats	45	46	42	40	38	34	32	31	36	32	35
Implats	33	29	31	31	29	28	23	26	23	21	17
Lonrho	5	5	5	5	6	8	9	10	11	11	11
Northam	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2
Totalt för Sydafrika	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Ryssland (försäljning)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
Nordamerika	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Övriga	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Återvinning	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Totalt för världen	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Källa: Johnson Matthey *Platinum 1995* och *Platinum 1995 Interim Review*. Siffrorna över utbudet kommer från Implats beräkningar av gruvornas försäljning av primär platina. med undantag för Ryssland ligger detta nära gruvans produktion.

BILAGA VII

PLATINAPRIS — OLIKA VALUTOR

