KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 24. april 1996

om en fusions uforenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag IV/M.619 — Gencor/Lonrho)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(Tekst af betydning for EØS)

(97/26/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser [1], senest ændret ved akten vedrørende Østrigs, Finlands og Sveriges tiltrædelse, særlig artikel 8, stk. 3,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 20. december 1995 om at indlede procedure i denne sag,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at udtale sig om de af Kommissionen fremførte klagepunkter,

under henvisning til udtalelse fra Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser [2], og

ud fra følgende betragtninger:

(1) Denne procedure vedrører Gencor Limited fra Sydafrika (»Gencor«) og Lonrho plc fra Det Forenede Kongerige (»Lonrho«), som i fællesskab har anmeldt en transaktion, ved hvilken de sammen vil overtage kontrollen med virksomheden Impala Platinum Holdings Limited (»Implats«). Implats varetager i dag alle Gencors interesser inden for udvinding og raffinering af platinmetaller. Lonrhos platininteresser ligger hos virksomhederne Eastern Platinum Limited (»Eastplats«) og Western Platinum Limited (»Westplats«), der tilsammen danner Lonrho Platinum Division (»LPD«). Gencor kontrolleres i fællesskab af South African National Life Insurance Company (»Sanlam«) og Rembrandt Group Limited (»Rembrandt«) som omhandlet i artikel 3, stk. 3, i forordning (EØF) nr. 4064/89 (herefter benævnt »fusionsforordningen«).

(2) Ved beslutning af 8. december 1995 beordrede Kommissionen en udsættelse af fusionen som helhed, jf. fusionsforordningens artikel 7, stk. 2, og artikel 18, stk. 2, indtil den havde vedtaget en endelig beslutning.

(3) Ved beslutning af 20. december 1995 fandt Kommissionen, at fusionen rejste alvorlig tvivl med hensyn til dens forenelighed med fællesmarkedet. Den indledte derfor en procedure i overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c).

I. PARTERNE

(4) Gencor er en international gruppe med interesser inden for metal- og mineralforekomster. Gencor er baseret i Sydafrika. Lonrho er et britisk selskab med interesser inden for minedrift, raffinaderivirksomhed, hoteller, landbrug og handel i al almindelighed.

II. TRANSAKTIONEN

(5) Den påtænkte transaktion vil føre til, at Lonrho og Gencor erhverver fælles kontrol over hele Implats og LPD.

(6) Transaktionen omfatter to etaper: a) Lonrhos og Gencors overtagelse af den fælles kontrol over Implats, hvori Gencor i dag ejer 46,5 % af aktierne, medens resten er fordelt på forskellige private investorer; b) Implats' overtagelse af ene-

[1] EFT nr. L 395 af 30.12.1989, s. 1; berigtiget i EFT nr. L 257 af 21.9.1990, s. 13.

[2] EFT nr. C 13 af 14.1.1997.

kontrollen over Eastplats og Westplats, hvori i dag er placeret alle Lonrhos platinaktiviteter, og som Lonrho og Implats ejer henholdsvis 73 % og 27 % af.

(7) Til gengæld for Lonrhos overdragelse af sine interesser i Eastplats og Westplats til Implats vil Lonrho modtage nye aktier i Implats. Aktierne vil blive noteret på børsen i Johannesburg og på den internationale fondsbørs i London. Efter udstedelsen af nye aktier vil Gencor og Lonrho hver især eje ca. 32 % af aktierne i Implats, medens resten vil tilhøre andre private investorer.

III. FUSIONEN

Fælles kontrol

(8) Parterne vil hver især udpege fire medlemmer til Implats' bestyrelse. Bestyrelsen vil også tælle to uafhængige, eksterne medlemmer og fire arbejdende bestyrelsesmedlemmer, som ikke vil være ansat eller bestyrelsesmedlem i en af Lonrhos eller Gencors virksomheder. En af de af Gencor udpegede personer vil få titlen Executive Chairman og have en afgørende stemme. Denne afgørende stemme vil imidlertid ikke blive benyttet i tilfælde af de såkaldte »board affected items«, hvor en Voting Pool Agreement sikrer, at de personer, som parterne har udnævnt, stemmer sammen. En tilsvarende mekanisme vil blive anvendt til at sikre, at parterne stemmer sammen i sager, der rejses på generalforsamlingerne i Implats. De såkaldte »board affected items« omfatter følgende:

a) tiltrædelse, ændring eller afbrydelse af enhver aftale eller kontrakt mellem Implats og Gencor eller Lonrho

b) afhændelse eller erhvervelse — som led i en enkelt transaktion — af aktiver til en samlet værdi af over 50 mio. R (ca. 10 mio. ECU)

c) godkendelse af budgettet

d) udbyttebetaling og aktieemission.

Ledelsesstrukturen efter transaktionens gennemførelse vil derfor give parterne fælles kontrol over Implats.

Selvstændigt fungerende virksomhed på et varigt grundlag

(9) Implats vil fortsætte med at være aktiv inden for produktion og raffinering af platinmetaller. Transaktionen vil resultere i en sammenlægning af Implats' aktiviteter med LPD-virksomhedernes, dvs. Westplats' og Eastplats', aktiviteter. Der vil med transaktionen blive dannet en større virksomhed omfattende moderselskabernes samlede interesser inden for platinmetaller. Implats og LPD er allerede selvstændigt fungerende virksomheder, og kombinationen af Implats i sin nuværende form og Westplats og Eastplats ændrer intet i denne henseende. Joint venturet er derfor et selvstændigt fungerende joint venture.

Ingen koordinering

(10) Implats, Eastplats og Westplats repræsenterer Lonrhos og Gencors samlede interesser inden for udvinding, produktion og raffinering af platinmetaller. Desuden har parterne som led i transaktionen aftalt, at Implats vil være det eneste medium, hvorigennem interesser inden for primær minedrift, forarbejdning, raffinering eller handel i forbindelse med platinmetaller vil blive erhvervet og/eller ejet af de to grupper med henblik på udnyttelse af sådanne platinmetaller. Transaktionen giver derfor ingen mulighed for koordinering mellem Gencor eller Lonrho og Implats, og den indebærer heller ingen risiko for, at parterne vil genindtræde på markederne for platinmetaller.

(11) Ifølge parterne har Rembrandt en effektiv andel på 14 % i Northam Platinum Limited (»Northam«), hvis øvrige hovedaktionærer er Anglo American Corporation of South Africa Limited (»AAC«) med 21 % og Liberty Life (en aktionær i Gencor) med 7 %, medens resten af aktierne i Northam er fordelt på mange hænder. Desuden er det blevet udtalt, at Sanlam ikke har nogen væsentlig interesse i andre platinmetalminer, og at hverken Sanlam eller Rembrandt har væsentlige forbindelser til AAC. Under alle omstændigheder vil Lonrho ikke i fremtiden have interesser inden for udvinding og raffinering af platinmetaller uden for Implats. Der er derfor ingen risiko for koordinering mellem Lonrho og Gencors moderselskaber som følge af den anmeldte transaktion.

Konklusion

(12) Gencor og Lonrho vil have fælles kontrol over joint venturet, og det vil være et såkaldt selvstændigt fungerende joint venture. Transaktionen indebærer ikke nogen risiko for koordinering mellem parterne, da kun Rembrandt — et af Gencors moderselskaber — vil have eksterne interesser inden for udvinding og raffinering af platinmetaller. Der er således tale om et joint venture oprettet i fusionsøjemed, jf. fusionsforordningen.

IV. FÆLLESSKABSDIMENSION

(13) Fusionen er af fællesskabsdimension som omhandlet i fusionsforordningens artikel 1, stk. 2. De deltagende virksomheder har en samlet omsætning på verdensplan på over 10 mia. ECU, hvilket overskrider fusionsforordningens tærskel på 5 mia. ECU. Gencor og Lonrho havde i sidste regnskabsår begge en omsætning i Fællesskabet på over 250 mio. ECU. Gencor realiserer ikke over to tredjedele af sin samlede omsætning på fællesskabsplan i én og samme medlemsstat.

V. FØLGER FOR DET EUROPÆISKE ØKONOMISKE SAMARBEJDSOMRÅDE

(14) Parternes samlede salg i Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS) er som følger: Lonrhos salg udgjorde i 1994 1 281 mio. ECU, og Gencors salg udgjorde i 1995 1 164 mio. ECU. Desuden foregår LPD's salg af platinmetaller via Western Metal Sales, der er et datterselskab af Lonhro med sæde i Bruxelles.

(15) AAC's platindivision, Amplats, der er den tredjestørste sydafrikanske udbyder, afsætter også en stor del af sine metaller via sin eksklusive salgsagent Johnson Matthey i Det Forenede Kongerige. Johnson Matthey sælger derpå til sine kunder og datterselskaber overalt i verden.

(16) I årene 1993-1995 udgjorde det vesteuropæiske forbrug af platinmetaller ca. 20 % af efterspørgslen på verdensplan. Der skal imidlertid ikke lægges for meget i denne statistiske beregning, for som det konkluderes længere fremme, er platinmetalmarkederne verdensomspændende. Platinmetaller bevæger sig således frit og vidt omkring uden større hindringer; platinmetaller, der sælges i et område, forbruges ofte andetsteds. En del af parternes salg til kunder i EØS eksporteres til tredjelande, f.eks. sælger LPD til Mitsubishi i Det Forenede Kongerige, der derpå sælger videre til den endelige aftager i Japan. Modsat foretager General Motors, der er Implats' største kunde, sine indkøb i Nordamerika. General Motors sælger derpå videre til sine datterselskaber i EF.

(17) Der er i EØS en markant tilstedeværelse af »forarbejdningsvirksomheder« (dvs. virksomheder, der forarbejder platinmetaller til halvfærdige og færdige produkter), herunder multinationale selskaber baseret i Det Forenede Kongerige, Tyskland og Frankrig. Desuden er et af de tre internationale markeder for platinmetaller baseret i London, men leveringen af de platinmetaller, der sælges på dette marked, finder sted i Zürich.

(18) På basis af ovenstående må det konkluderes, at enhver ændring af forholdene på verdensmarkedet vil smitte af på markedet i EF og EØS.

VI. RELEVANTE MARKEDER

A. *Relevante produktmarkeder*

A.1. Baggrund: Platinmetaller

(19) Begge parter er aktive inden for udvinding og raffinering af en bestemt gruppe metaller, der samlet bærer betegnelsen platinmetaller. De raffineres via en række komplekse processer, så de opfylder bestemte renhedsstandarder.

(20) Platinmetaller forekommer naturligt sammen i samme malmlegeme. Desuden er der en tendens til, at de som følge af naturlige geologiske processer forekommer sammen med ferrometaller (jern, nikkel, kobber, chrom og kobolt). Platinmetaller udgør imidlertid ikke ét enkelt relevant produktmarked, men i stedet seks særskilte markeder: platin, palladium, rhodium, iridium, ruthenium og osmium. I deres anmeldelse har parterne angivet, at platinmetaller »kan kombineres med henblik på brug i bilkatalysatorer, men ellers benyttes de til en række forskellige formål, og de er ikke indbyrdes substituerbare, da de har forskellige egenskaber«. Desuden findes der i realiteten kun begrænsede erstatninger for platinmetaller. Som en fabrikant bemærkede:

»Platinmetaller har mange unikke egenskaber og ... fuldstændig substituering finder normalt kun sjældent og langsomt sted, skønt »thrifting« (dvs. reducering af mængden af platinmetaller anvendt pr. produktionsenhed) optræder regelmæssigt på markedet.«

(21) Det samlede salg på verdensplan af platinmetaller beløb sig til ca. 2,3 mia. ECU i 1994. Platin er det mest solgte af disse metaller (med 65 % af salget) og det mest anvendte af platinmetallerne (hvilket forklarer navnet på denne gruppe af metaller). Palladium og rhodium indtager henholdsvis anden- og tredjepladsen med 23 og 12 % af salget. De resterende tre platinmetaller (iridium, osmium og ruthenium) er af mindre kommerciel betydning og tegner sig tilsammen for under 1 % af det samlede salg af platinmetaller. De anvendes typisk i legeringer med platin eller palladium. Desuden anvendes de hver især til et lille antal særlige formål, hvor de foretrækkes frem for andre platinmetaller på grund

af deres særlige fysiske eller kemiske karakteristika.

(22) Platinmetaller er klassificeret som ædle metaller på grund af deres knaphed. Der produceres kun en tyvendedel så meget platin som guld, der selv er et sjældent metal. De klassificeres også som kemisk inerte metaller, da de er meget modstandsdygtige over for oxidation og korrosion, tåler særdeles høje temperaturer (med smeltepunkter på over 1 500 °C), ikke opløses i syre og har en fremragende elektrisk ledningsevne. Endelig har de enestående katalytiske egenskaber (en katalysator igangsætter eller øger hastigheden ved en kemisk reaktion, men forbruges ikke ved denne). Takket være disse enestående fysiske og kemiske egenskaber anvendes platinmetaller til en lang række formål, herunder især:

— til smykker

— til bilkatalysatorer og andre bilkomponenter, f.eks. tændrør og oxygenfølere

— til generelle katalytiske formål inden for industrien, til industrielle produktionsprocesser såsom olieraffinering og til fremstilling af glas til flydende krystalskærme (LCD)

— til elektronisk udstyr såsom harddiske til personlige computere og

— til elektroniske komponenter af samme type som keramiske flerlagskondensatorer (MLCC), som er almindelige i computer- og telekommunikationsudstyr.

(23) Det er tydeligt, at platinmetallernes egenskaber gør dem vigtige for bilindustrien, den elektroniske industri, den kemiske industri og, for platins vedkommende, smykkeindustrien. Som der vil blive redegjort for i det efterfølgende, anses de af denne transaktion berørte markeder derfor for at være markederne for hvert enkelt af de særskilte, raffinerede platinmetaller.

A.2. **Platin**

i) *Hovedanvendelsen af platin*

(24) Platin benyttes hovedsagelig i katalysatorer til biler (32 %), til industrielle formål (20 %) og til smykker (38 %), medens de resterende 10 % hovedsagelig sælges som investeringsobjekt (se afsnit VII.B.1). Som fremhævet nedenfor er der til alle disse formål kun begrænset mulighed for at erstatte platin med andre metaller.

Katalysatorer til biler

(25) Katalysatorer baseret på platin, palladium og/eller rhodium er blevet udviklet med henblik på at eliminere de tre farligste udstødningsgasser fra biler, nemlig carbonmonoxid (CO), nitrogenoxider (NOx) og uforbrændte kulbrinter (HC). Katalysatorer tjener til at konvertere disse giftige gasser til mindre skadelige stoffer (carbondioxid, nitrogen og vand).

(26) Der produceres i dag hovedsagelig to typer kommercielle katalysatorer til biler. Det gamle system benytter en oxiderende platin/palladiumkatalysator, der konverterer CO og HC (derfor benævnt tovejssystemet) til carbondioxid og vand. Det nye system gør ikke blot det samme som tovejssystemet, men kan også klare det tredje forurenende stof, NOx. Med tilføjelse af rhodium til platin/palladiumkatalysatoren kan systemet således konvertere CO, HC og NOx til carbondioxid, nitrogen og vand. Denne katalysator kaldes derfor trevejssystemet. I trevejskatalysatorerne benyttes der i dag enten platin/rhodium eller platin/palladium/rhodium.

(27) Platin, palladium og rhodium anvendes i varierende mængdeforhold, afhængig af hvilke specifikationer katalysatoren skal opfylde. Disse specifikationer afhænger igen af bilens motorstørrelse, brændstoftype (benzin eller diesel), den ønskede effektivitet, bilens vægt og bilfabrikantens design og teknologi. Platin har en fordel i forhold til andre platinmetaller, da det kan absorbere et bredere spektrum af gasarter. Det er det mest aktive af de tre metaller til konvertering af CO og HC, det er det mest modstandsdygtige over for bly og svovl i brændstoffet, og det fungerer godt ved lave temperaturer. Det reducerer imidlertid ikke NOx særlig effektivt (hvilket rhodium til gengæld gør). Palladium er i nogen grad egnet til at konvertere CO og HC og til at reducere NOx, men det er følsomt over for kontaminering og er længe om at blive operationelt. Platin, palladium og rhodium fungerer altså forskelligt i forbindelse med den katalytiske konvertering, der kræves af bilkatalysatorer for at fjerne de giftige stoffer.

(28) Der går desuden normalt adskillige år fra idé til det endelige produkt ved designmæssige ændringer af bilkomponenter. Sådanne ændringer er dyre, og der er behov for en omfattende forsknings-, udviklings- og afprøvningsindsats for at sikre, at nye modeller opfylder de stadig strammere miljøregler. Bilfabrikanter har tilkendegivet, at det ikke vil være økonomisk tænkeligt at gennemføre den forskning og udvikling, der er nødvendig for en nykonstruktion af katalysatorer, medmindre der indtræffer en betydelig og irreversibel ændring i prisen på platinmetaller eller en liberalisering af miljøbeskyttelseslovgivningen. Omstillingsomkost-

ningerne for bilfabrikanterne er tydeligvis langt større end blot udgifterne til de forskellige platinmetaller. Der er således kun en forholdsvis begrænset substituerbarhed mellem de platinmetaller, der benyttes til bilkatalysatorer. Snarere end substituerbarhed er komplementariteten mellem platinmetallerne veldokumenteret, når det drejer sig om bilkatalysatorer. Desuden benyttes der til dieselmotorer kun platin- og ikke palladiumkatalysatorer. Substitutionsmulighederne mellem platin og palladium synes derfor begrænset på dette område.

(29) Parterne har fremført, at der er langt større muligheder for at erstatte platin med palladium i bilkatalysatorer, end Kommissionen har angivet. I denne forbindelse nævnes Ford, Nissan og Engelhard som værende i forreste linje, når det drejer sig om udvikling af denne teknologi, som forventes at blive mere relevant i Europa på grund af de mindre motorstørrelser.

(30) Som led i sin undersøgelse har Kommissionen været i kontakt med to af disse selskaber. Det ene udtalte, at det altid har benyttet platin og rhodium til fremstilling af bilkatalysatorer, og at enhver ændring ville være forbundet med meget omkostningskrævende designmæssige forandringer. Det andet selskab bekræftede, at det rent faktisk fremstiller bilkatalysatorer baseret på palladium alene.

(31) Kommissionen anerkender, at palladium har erstattet platin i visse bilkatalysatorer de seneste år. Som fremført af parterne, må denne udvikling forventes at fortsætte i et vist omfang. Kommissionen mener imidlertid, at der kun er forholdsvis begrænsede muligheder for i væsentlig grad at erstatte platin med palladium i bilkatalysatorer, og det skyldes navnlig omkostningerne forbundet med de designmæssige ændringer samt egenskaberne knyttet til hvert enkelt metal, der reagerer på sin særlige måde med de forskellige forurenende stoffer. Som tidligere nævnt indebærer disse egenskaber, at bly og svovl gør palladium inaktivt, og at dieselmotorer og store benzinmotorer kræver katalysatorer med platin. Ifølge Johnson Matthey betyder dette, at »mange europæiske biler er udstyret med katalysatorer med dobbelt indmad, og det er nu almindeligt at benytte en palladium/rhodiumkatalysator sammen med en anden indeholdende platin. Derved kan bilfabrikanterne udnytte den evne, som palladium har til at konvertere HC-emissioner, og samtidig bevare platin og rhodium til konvertering af henholdsvis CO og NOx«. Parterne er enige i, at palladium ikke helt kan erstatte platin (se parternes svar af 19. marts 1996 på spørgsmålene i forlængelse af høringen).

(32) Skønt brugen af palladium er steget i forhold til platin, vil markedets efterspørgsel efter platin bestå, da platin vil fortsætte med at være en vigtig komponent i bilkatalysatorer.

Industrielle anvendelsesmuligheder

(33) Platin anvendes til mange forskellige industrielle formål, f.eks. som katalysatornet til fremstilling af salpetersyre til gødningsstoffer og inden for glasindustrien, der benytter udstyr lavet af platin/ rhodiumlegeringer til de uundgåeligt meget korroderende driftsforhold, der optræder ved fremstillingen af LCD-glas af høj kvalitet (der benyttes til computer- og tvskærme). Til sådanne industrielle formål findes der ingen substitutionsmuligheder for platin.

Smykker

(34) Platin er, som beskrevet nedenfor, en global standardråvare. Efterspørgslen efter platin til smykker er domineret af det japanske marked. Omtrent 85 % af den verdensomspændende efterspørgsel efter platin til smykkefremstilling stammede fra japanske forbrugere i 1994. Det japanske smykkemarkeds unikke kendetegn har derfor en afgørende indflydelse på efterspørgslen efter platin og på, om andre metaller kan erstatte platin i nogen nævneværdig grad.

(35) Årsagerne til dette store forbrug er historiske. For det første har japanerne en forkærlighed for renhed: platin opfylder denne præference takket være sin renhedsgrad på 99,95 % og den omstændighed, at metallet er »hvidligt«. For det andet var den japanske import af guld i mange år (indtil 1973) stramt kontrolleret, og dermed opstod traditionen med platinsmykker. Endelig har yennens styrke de seneste år i forhold til den amerikanske dollar (som prisen på platin altid er noteret i) fremmet efterspørgslen efter platin såvel som andre ædle metaller såsom guld.

(36) Platin er det eneste platinmetal, der benyttes til smykker. Det er også det mest ædle af alle ædle metaller, og især kan det nævnes, at platinsmykker er dyrere end guldsmykker. Foruden deres højere enhedspris er platinsmykker dyrere, fordi platin har en højere renhedsgrad end guld, og fordi platin er vanskeligere at forarbejde end guld. Som beskrevet nedenfor kan hverken guld eller andre ædle metaller erstatte platin på det japanske smykkemarked.

(37) Kommissionen har indhentet data, som gør det muligt at vurdere platins nuværende position på det japanske marked i forhold til guld. I 1994 blev der i Japan solgt 29,3 mio. smykker lavet af platin, guld eller kombinationer af platin og guld. Som det fremgår af tabel 1, tegnede platin sig for 23,2 % af det samlede antal solgte smykker (enheder), men for 57 % af værdien af smykkesalget, hvilket med al tydelighed demonstrerer den højere enhedspris på platinsmykker.

Tabel 1

Detailsalget af smykker af platin, platin/guld og guld i Japan i 1994

(%)

	Andel af solgte enheder	Andel af salgsværdi
Platin	23,2	57
Kombination platin/guld	7,8	6,8
Guld	69,0	36,2

Kilde: Platinum Guild International.

Note: Platinsmykker sælges ofte med ædelsten, hvilket betyder, at denne sammenligning har en tendens til at overdrive prisforskellen mellem platin- og guldsmykker.

(38) Målt i salgsværdi tegnede platin sig i 1994 for 64 % af smykker med ædelstene, guld tegnede sig for 31 %, og kombinationen platin/guld tegnede sig for 5 %. På den anden side tegnede guld sig for 59 % af smykker uden ædelstene i 1994. Alt tyder derfor på, at platin hovedsagelig benyttes til dyrere smykker i den øvre ende af det japanske marked for smykker.

(39) Platin er det absolut foretrukne materiale til fingerringe i Japan. I 1994 var 98 % af alle forlovelsesringe, 63 % af alle vielsesringe og 66 % af andre fingerringe lavet af platin. Således var altså kun 2 % af alle forlovelsesringe lavet af guld eller af en kombination af guld og platin. Tilsvarende var kun 16 % af alle vielsesringe lavet af guld, medens 21 % var lavet af platin/guld. Den klare præference for ringe lavet af platin i forhold til ringe af guld og af platin/guldkombinationer er forblevet forholdsvis stabil de sidste fem år som følge af de helt unikke forhold, der kendetegner indkøbet af smykker i Japan. Målt i salgsværdi tegnede platin sig for 45 % af de hængesmykker, 36 % af de halssmykker og 25 % af de øreringe, der blev solgt i Japan i 1994.

(40) Derfor synes guld og platin ikke at være gode erstatninger for hinanden, når det drejer sig om smykker, da deres brugsmønstre i henseende til det endelige forbrug af smykker er meget forskellige.

(41) Den betydelige prisforskel mellem guld- og platinsmykker på det japanske marked kunne også tages som tegn på, at guld og platin ikke i nogen nævneværdig grad kan erstatte hinanden i forbindelse med smykkefremstilling. Hvad vigtigere er, viser en priselasticitetsberegning for den japanske efterspørgsel efter platin til smykker, at platin ikke udsættes for nogen hård konkurrence fra andre metaller.

(42) Dette skøn over priselasticiteten for den japanske efterspørgsel efter platin til smykker krævede en økonometrisk beregning. Som led i sin undersøgelse i denne sag bestilte Kommissionen en særlig undersøgelse for at få identificeret de faktorer, der har indvirkning på prisen på platin (se nedenfor). I denne undersøgelse blev priselasticiteten for den japanske efterspørgsel efter platin til smykker anslået til –N 0,6, dvs. uelastisk (numerisk mindre end 1) ([3]).

(43) Lav priselasticitet indebærer lav substituerbarhed. På grundlag af ovennævnte oplysninger kan det konkluderes, at efterspørgslen efter platin til smykker derfor ikke er udsat for stærk konkurrence fra andre ædle metaller på det japanske marked.

Efterspørgsel efter platin som investeringsobjekt

(44) Platin sælges som investeringsobjekt til privatpersoner og virksomheder (hovedsagelig i Japan) i form af f.eks. platinbarrer, og denne efterspørgsel i investeringsøjemed kan være spekulativ. Platin har imidlertid ikke samme status som guld, der historisk set er blevet anvendt som betalingsmiddel.

([3]) Det betyder, at hvis prisen stiger med f.eks. 10 %, vil den efterspurgte mængde falde med mindre end 10 %. De samlede salgsindtægter stiger derfor i denne situation, trods et fald i den solgte mængde.

Derfor afspejler investeringsefterspørgslen efter platin den underliggende anvendelse af platin til bilkatalysatorer, industrielle formål og smykker, da det er disse anvendelser, der giver platin sin værdi. Desuden er der intet, der tyder på, at akkumulerede lagre af platinbarrer og -mønter vender tilbage til platinmarkedet. Dette påvises i Johnson Mattheys *Platinum 1995 Interim Review*, hvoraf det fremgår, at investeringsefterspørgslen vendte blot et enkelt år (1986), og i det tilfælde kun for én type af barrer.

Konklusion

(45) Der er i realiteten ingen erstatninger for platin i forbindelse med hovedanvendelsen af dette metal, dvs. til bilkatalysatorer, til industrielle processer og til smykker. Denne konklusion bekræftes af en analyse af, hvilke faktorer der har indflydelse på prisen på platin.

ii) *Faktorer, der har indflydelse på platinprisen*

(46) Platin er en råvare, der handles frit, og hvis pris bestemmes af udbud og efterspørgsel. Ifølge nogle af de største handelsfirmaer/forarbejdningsfirmaer og banker, der handler på platinmarkedet, bestemmes platinprisen af basisanvendelserne af platin. Platinmarkedet er relativt lille rent mængdemæssigt sammenlignet med f.eks. guldmarkedet. Ifølge handelsfirmaer/forarbejdningsfirmaer og banker er platinmarkedet derfor ikke særligt spekulationspræget, for hvis der erhverves en stor mængde platin, er det tydeligvis vanskeligt at komme ud af markedet igen (hvilket øger risikoen forbundet med spekulation).

(47) Som anført nedenfor mener Kommissionen, at det er de grundlæggende faktorer udbud og efterspørgsel i forbindelse med brugen af platin til smykker, bilkatalysatorer og industrielle formål, der er afgørende for prisen på platin.

Oplysninger hentet i

(48) »Metals Analysis Outlook«. Med henblik på at fastslå de fundamentale udbuds- og efterspørgselsfaktorers indflydelse på priserne har Kommissionen sporet nogle af de vigtigste faktorer, som har påvirket priserne de sidste fem år, ved at gennemgå uddrag af tidsskriftet »Metals Analysis Outlook«, der laver prognoser over udviklingen på markedet kvartal for kvartal. Ifølge dette tidsskrift har de vigtigste faktorer været følgende:

— forventningerne til den sydafrikanske produktion, udvidelse og lukning af skakter

— mængden af genbrugsplatin

— omfanget af Almaz' salg for den russiske stat, beregninger af nikkelproduktionen og størrelsen af opbyggede lagre

— forbruget til bilkatalysatorer og efterspørgslen efter biler

— efterspørgslen efter smykker i Japan, de økonomiske vilkår i Japan og forholdet mellem yen og dollar

— platin under forarbejdning (pipeline stocks).

(49) Ovennævnte faktorer viser, at prisen på platin afhænger af udbuds- og efterspørgselsmønstret for platin.

Kommissionens undersøgelse af faktorer, der påvirker platinprisbevægelser

(50) Formålet med Kommissionens undersøgelse var — om muligt — at finde frem til de vigtigste af de faktorer, der bestemmer prisen på platin. Undersøgelsens hovedkonklusioner er følgende:

a) Der er statistisk korrelation mellem prisen på platin og prisen på guld på kort sigt, om end ikke nødvendigvis på lang sigt (forholdet mellem dem viser sig at være uægte, jf. nedenfor), men platinpriserne bestemmes også af udbud og efterspørgsel inden for platinindustrien.

b) Korrelationen mellem guld- og platinpriser beviser ikke, at der er et kausalt forhold mellem disse priser.

c) Det er ikke muligt at pege på nogen væsentlig sammenhæng mellem platinpriserne og de makroøkonomiske hovedindikatorer eller mellem guldpriserne og samme indikatorer (inflation, renteniveau, valutakurser og økonomisk vækst).

d) Futuresmarkedet for platin er hovedsagelig et terminsmarked og er normalt ikke præget af en høj grad af spekulation. På lang sigt vil de fundamentale faktorer derfor vedblive at spille den afgørende rolle for prisniveauet.

e) Efterspørgslen efter platin er prisuelastisk (elasticitet på under 1, se iii)).

f) Skønt platinmarkedet er mindre og mere volatilt end guldmarkedet, er der ingen tegn på overdreven spekulation. I modsætning til guld findes der kun begrænsede lagre af platin til dækning af periodiske hop i investeringsefterspørgslen.

(51) Undersøgelsen bekræfter med andre ord, at platinmarkedet ikke er genstand for spekulation i høj grad, og at de fundamentale udbuds- og efterspørgselsfaktorer er vigtige for prisen på platin.

Priskorrelationerne mellem platin, guld, sølv, rhodium og palladium er uægte

(52) Skønt der er en stærk korrelation mellem priserne på ædle metaller såsom guld og platin, indebærer en stærk korrelation ikke i sig selv et kausalt forhold. Økonomiske prisserier er ofte ikkestationære (dvs. de er trended) og er derfor automatisk korreleret. Kommissionen besluttede derfor at foretage en grundigere analyse af korrelationen mellem priserne på platin, guld, sølv, rhodium og palladium.

(53) Kommissionen gennemførte en co-integrationsanalyse af prisdataene for platin, rhodium og palladium såvel som for guld og sølv. En co-integrationsanalyse er en økonometrisk metode, hvormed man kan afprøve, om der er et systematisk ligevægtsforhold (eller langsigtet forhold) mellem to eller flere tidsserier af data. Resultatet af denne analyse viser, at der ikke er tegn på noget ligevægtsforhold (eller langsigtet forhold) mellem de respektive prisniveauer for platin, rhodium, palladium, guld og sølv eller for undergrupper af disse metaller. Denne økonometriske analyse af metalpriserne viser, at priserne på platin, rhodium, palladium, guld og sølv varierer uafhængigt af hinanden i det lange løb, hvilket således bekræfter, at platin, rhodium, palladium, sølv og guld udgør særskilte relevante produktmarkeder.

Parternes metoder til prognosticering af platinpriserne

(54) Den vigtige rolle, som de fundamentale udbuds- og efterspørgselsfaktorer spiller for platinprisernes udvikling, bekræftes af parterne i den måde, som de prognosticerer platinpriserne på. Ifølge Implats er det meget vanskeligt at forudsige priserne på kort sigt (under et år frem i tiden), og de afhænger af en række faktorer såsom guld- og sølvpriser, renteudviklingen, valutabevægelser, rygter om en teknologisk udvikling osv. Men med hensyn til prisudviklingen på længere sigt (over et år frem i tiden) kigger Implats på balancen mellem udbud og efterspørgsel, hvor et udbudsoverskud er ensbetydende med svage priser, medens det modsatte er tilfældet ved underskud på markedet. LPD forudsiger priserne på kort sigt (6-12 måneder) ved at se på en blanding af stemningen på markedet, spekulationsaktiviteten og den til rådighed værende metalmængde. Prisudviklingen på lang sigt beregnes ved simpelthen at anvende en beregnet inflationsfaktor for USA på den forventede prisudvikling på kort sigt. Det står imidlertid klart, at både Implats og LPD betragter den disponible metalmængde og dermed balancen mellem udbud og efterspørgsel som værende vigtig for bestemmelsen af markedsprisen på platin.

Konklusion

(55) En analyse af de faktorer, der har indvirkning på prisen på platin, viser, at platinprisen på lang sigt styres af de grundlæggende udbuds- og efterspørgselsfaktorer, og den afhænger dermed af f.eks. efterspørgslen efter platin til brug i bilkatalysatorer, til industrielle processer og til smykker. Platinprisen kan på kort sigt påvirkes af kortvarige spekulationer i ædle metaller såsom guld, men platinprisen styres ikke på længere sigt af prisen på andre ædle metaller.

iii) *Efterspørgslen efter platin er prisuelastisk*

(56) Den andel af platinefterspørgslen, som stammer fra industrielle processer og produktionen af bilkatalysatorer, er prisuelastisk, formentlig med en meget lav priselasticitet, da platin stort set ikke kan erstattes af andre metaller til disse formål, når der ses bort fra de begrænsede substitutionsmuligheder mellem platin og palladium til bestemte typer bilkatalysatorer. Efterspørgslen efter platin til smykker på det japanske marked viste sig i ovennævnte undersøgelse at være prisuelastisk med en elasticitet på -0,6. Eftersom bilkatalysatorer og industrielle processer tegner sig for ca. 51 % af markedet, og det japanske smykkemarked tegner sig for ca. 34 %, betyder det, at priselasticiteten for 85 % af det verdensomspændende platinmarked er særdeles uelastisk. De resterende 15 % af efterspørgslen dækkes af smykker uden for Japan (5 %) og investeringer (10 %). Smykkemarkedet uden for Japan er formentlig kendetegnet ved en uelastisk

efterspørgsel, da platinsmykker er specielle varer tilhørende den dyre ende af markedet. Dernæst har efterspørgslen efter platin som investeringsobjekt kun begrænset indflydelse på den overordnede priselasticitet. Alt i alt kan det derfor konkluderes, at priselasticiteten for det samlede marked er uelastisk (dvs. numerisk mindre end 1).

(57) En priselasticitet på under 1 indebærer, at krydselasticiteten i forhold til andre metaller er endnu mindre. Virkningen af konkurrencen fra andre metaller er med andre ord ikke særlig stor. Derfor tyder en uelastisk priselasticitet på efterspørgselssiden på, at platin udgør et særskilt relevant produktmarked.

(58) Efterspørgslen efter platin er naturligvis kun prisuelastisk ved det nuværende prisniveau. Det betyder, at f.eks. en prisstigning på 10 % vil være mulig, uden at det vil igangsætte nogen væsentlig substitution af platin. Kommissionen erkender imidlertid, at en betydelig substitution af platin med andre metaller ikke kan udelukkes efter en vis tid, hvis prisen på platin steg med f.eks. 100 % eller mere. Dette fænomen skete med rhodium, da prisen på rhodium steg fra 300 US$ til 7 000 US$ pr. oz i begyndelsen af 1990'erne. Med en prisstigning på over 2 000 % begyndte aftagerne af rhodium at søge efter alternativer. Resultatet var, at mange af anvendelserne for rhodium forsvandt. Denne ekstreme situation er imidlertid ikke aktuel i denne sag.

(59) Parterne har i deres svar på klagepunktsmeddelelsen påpeget, at den analyse, på grundlag af hvilken Kommissionen konkluderer, at efterspørgslen efter platin er uelastisk, ikke kan opretholdes (se NERA-rapporten, side 27). Parterne har imidlertid ikke anført noget, der kan underbygge denne påstand, og de har ikke bestridt, at efterspørgslen efter platin er prisuelastisk.

iv) *Konklusion*

(60) Med henvisning til ovennævnte analyse er Kommissionen enig med parternes konklusion i deres anmeldelse, nemlig at markedet for platin udgør et særskilt relevant produktmarked.

A.3. **Palladium**

(61) Palladium bruges primært til industrielle formål. Kun 4 % (200 000 oz) af den årlige efterspørgsel efter palladium går til smykker, hvor det indgår i en legering med platin eller benyttes som et ikkeallergifremkaldende stof til fremstilling af hvidguld. Palladium udgør ikke en erstatning for platin til smykker.

(62) Palladium er almindeligt anvendt i bilkatalysatorer og i industrielle katalysatorer til brug inden for olieraffinering og den kemiske industri. Det benyttes til f.eks. at reducere tabet af platin og rhodium ved konvertering af ammoniak til salpetersyre. Palladium er også et vigtigt strategisk råmateriale i elektroniske komponenter, navnlig i de palladiumholdige komponenter kendt som keramiske flerlagskondensatorer (MLCC). Disse komponenter er almindelige i elektronisk udstyr og telekommunikationsudstyr. For eksempel indeholder en enkelt mobiltelefon omkring et hundrede MLCC.

(63) Palladium findes i samme malmlegeme som platin og produceres — omend gennem en anden raffineringsproces — af de samme virksomheder, som producerer platin.

(64) Som nævnt ovenfor i forbindelse med platin varierer prisen på palladium uafhængigt af prisen på andre platinmetaller og uafhængigt af prisen på guld og sølv (se VI.A.2. ii)). Der findes kun forholdsvis begrænsede muligheder for at erstatte palladium med platin i bilkatalysatorer og med nikkel i elektroniske kondensatorer, hvortil der stilles mindre strenge krav. Kommissionen er enig med parternes konklusion i deres anmeldelse, nemlig at markedet for palladium udgør et særskilt relevant produktmarked.

A.4. **Rhodium**

(65) Rhodium anvendes hovedsagelig inden for bilindustrien. Rhodium findes i samme malmlegeme som platin og produceres (om end gennem en anden raffineringsproces) af de samme virksomheder, som producerer platin. Som nævnt ovenfor i forbindelse med platin varierer prisen på rhodium uafhængigt af prisen på andre platinmetaller og uafhængigt af prisen på guld og sølv (jf. A.2. ii)). Der findes ingen erstatninger for rhodium (jf. A.2. i)). Derfor ligger priselasticiteten med det nuværende prisniveau tæt på nul. Kommissionen er enig med parternes konklusion i deres anmeldelse, nemlig at markedet for rhodium udgør et særskilt relevant produktmarked.

A.5. **Ruthenium, iridium og osmium**

(66) De resterende tre platinmetaller (iridium, osmium og ruthenium) er af mindre kommerciel betydning og anvendes typisk i legeringer med platin og palladium.

(67) Der findes ingen erstatninger for disse metaller, og vurderet på grundlag af offentligt tilgængelige prisoplysninger synes prisen på disse metaller at udvikle sig uafhængigt af prisen på andre metaller. Derfor synes de hver især at udgøre et særskilt relevant produktmarked. Kommissionen er enig med parternes konklusion i deres anmeldelse, nemlig at markedet for hvert af disse tre metaller udgør et særskilt relevant produktmarked.

B. *Det relevante geografiske marked*

B.1. Handelen med platinmetaller

(68) Platinmetaller er fungible aktiver, er nemme at transportere, raffineres til samme renhedsgrader i hele verden og handles uden videre uden toldbarrierer. Platinmetaller sælges på verdensplan som led i lange kontrakter eller på metalmarkedet. Prisen på platinmetaller købt som led i lange kontrakter er knyttet til markedsprisindekset og fastsættes generelt månedligt på basis af de daglige »fixings« på børserne i måneden forud for leveringsmåneden. Priserne udtrykkes i amerikanske dollars pr. troy oz brutto.

B.2. Platin- og palladiummetalbørserne

(69) De vigtigste metalbørser for platin og palladium er London Platinum og Palladium Market (LPPM), New York Mercantile Exchange (NYMEX) og Tokyo Commodity Exchange for Industri (TOCOM). Der er for både platin og palladium fastsat præcise krav til den form, vægt, renhed og mærkning, som hvert metal skal opfylde for at kunne handles på metalbørserne. Producenterne skal godkendes som »Good Delivery-producenter«, før deres metaller kan handles på markedet. En række producenter er blevet anerkendt som sådanne i henhold til denne Good Delivery-aftale.

(70) LLPM-markedet er det eneste spotmarked blandt de tre, medens NYMEX og TOCOM begge er terminsmarkeder, hvoraf NYMEX er det største. Disse metalbørser fungerer imidlertid som en del af det samme integrerede verdensmarked for platin og palladium. Handelsfirmaerne opererer regelmæssigt på alle tre markeder samtidigt, f.eks. ved at købe og sælge fysiske leverancer af metallerne på LLPM-spotmarkedet og købe og sælge hedgingpositioner på terminsmarkedet i New York.

B.3. Forhandlerpriser på rhodium, ruthenium, iridium og osmium

(71) Priserne på rhodium, ruthenium, iridium og osmium noteres ikke på metalbørserne, men fastsættes på grundlag af NYD-priserne (NYD = New York Dealer) og Johnson Mattheys basispriser. Disse to priser er markedspriser, der regelmæssigt offentliggøres i tidsskriftet »Platt's Metals Week« eller — for sidstnævnte prisers vedkommende — er tilgængelige for markedsdeltagerne på deres PC-skærme.

B.4. Konklusion

(72) Metalbørserne er i realiteten indbyrdes forbundet. Der eksisterer derfor et verdensomspændende geografisk marked med en verdensmarkedspris udtrykt i amerikanske dollars pr. troy oz for både platin og palladium.

(73) Markederne for de mindre betydningsfulde metaller er mindre veludviklet. Disse metaller handles imidlertid på globalt plan til offentligt noterede priser udtrykt i amerikanske dollars pr. troy oz. Som følge af den verdensomspændende handel med rhodium, ruthenium, iridium og osmium og den globalt dækkende fastsættelse af markedsprisen på disse metaller er det relevante geografiske marked for hvert af disse metaller derfor verdensmarkedet.

VII. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET OG EØS-AFTALEN

(74) Den påtænkte transaktion vil mindske antallet af primære producenter af platinmetaller fra tre til to i Sydafrika. Disse tre producenter kontrollerer reelt alle de sydafrikanske platinreserver. Det er kun i Sydafrika, og i langt mindre grad i USA, at malmen er tilstrækkelig rig til at blive udvundet for alene sit indhold af platinmetaller (i modsætning til udvinding af platinmetaller som et biprodukt). Dette vil også være tilfældet i Zimbabwe i fremtiden.

(75) Bortset fra de russiske reserver (der udgør ca. 10 % af reserverne på verdensplan), hvorfra platinmetaller udvindes som et biprodukt af nikkel, findes der ingen andre større platinmetalkilder i verden. Transaktionen vil med andre ord resultere i, at blot to virksomheder vil sidde på ca. 90 % af verdens reserver af platinmetaller.

(76) Industrielle forundersøgelser og beregninger har alle vist, at Sydafrika er og i en overskuelig fremtid vil forblive den vigtigste kilde til platinmetaller og især platin.

(77) Blandt de tre sydafrikanske producenter har LPD altid været speciel. Det skyldes først og fremmest LPD's europæiske herkomst, som har betydet, at virksomheden altid er blevet betragtet som en outsider inden for industrien. Desuden har virksomheden en anden ledelsesstil end de andre sydafrikanske mineselskaber og betragtes som »lean and mean« af de andre.

(78) Alle platinmetaller udvindes sammen, men i denne vurdering fokuseres der på den påtænkte transaktions virkninger for udvindingen og raffineringen af platin og rhodium, da Kommissionens undersøgelse har vist, at det kun er på disse markeder, at transaktionen vil skabe dominerende stillinger. Med hensyn til osmium er der desuden ingen overlapning mellem parterne, da LPD ikke producerer osmium. Tilsvarende vil transaktionen ikke få nogen væsentlig indflydelse på markedet for palladium.

A. *Kilder til platinmetaller*

A.1. Påviselige og sandsynlige reserver og lagre samt eksisterende udvindinger af primære platinmetaller

(79) Platinmetaller udvindes hovedsagelig i Sydafrika og Rusland, men der findes også mindre forekomster i USA og Canada. Platinmetalminerne i Sydafrika antager tre former: dagbrud, hvor malmen brydes på jordoverfladeniveau, miner med hældende skakt, hvor en hældende skakt brydes parallelt med malmlegemet, og miner med lodret skakt. I sidstnævnte tilfælde brydes en lodret skakt, og herfra føres der vandrette gange ind i malmlegemet. Dagbrud er den billigste udvindingsmetode efterfulgt af minedrift med hældende skakt og til sidst minedrift med lodret skakt. Omkostningerne forbundet med minedrift med lodret skakt stiger betydeligt, når først skakten når ned i en dybde af 1 000 meter. Det skyldes behovet for ekstra afkøling og den længere transportafstand for minearbejderne og for malmen. Hverken LPD eller Implats har dagbrud, og det eneste, der findes, ejes af AAC's platindivision Amplats. Den teknologi, der benyttes i forbindelse med alle tre minetyper, anses generelt at være fuldt udviklet.

(80) De individuelle platinmetaller produceres i et fast forhold, som bestemmes fra naturens hånd, og som varierer fra malmlegeme til malmlegeme. Oplysningerne fra officielle kilder [4] viser, at forholdet mellem platin/palladium/rhodium er omtrent 100:42:21 i Merenskyåren og 100:83:54 i UG2-åren. I andre lande optræder palladium i større koncentrationer i forhold til platin. I den største russiske mine i Noril'sk er forholdet omtrent 100:284:16, i den amerikanske mine i Stillwater er det 100:350:73, og i den canadiske mine i Sudbury er forholdet 100:110:24. Denne produktionsstruktur resulterer ofte i nogen oplagring eller en overskudsforsyning af de mindre betydningsfulde metaller. Den betyder også, at palladium automatisk udgør en større del af den russiske produktion end platin. I de sydafrikanske miner er platin imidlertid langt det vigtigste metal, og det tegner sig for over 80 % af salgsindtægterne.

(81) Som det fremgår af tabel 2, leverede de sydafrikanske producenter 70 % af al platin og 75 % af al rhodium i 1994, medens Rusland leverede 22 % af al platin og 21 % af al rhodium. Rusland var den største leverandør af palladium med 63 % af alle leverancer på verdensplan, medens Sydafrika leverede 28 %. Disse markedsandele kan imidlertid variere noget fra år til år, hvis producenterne sælger ud af deres lagre, og det er sikkert, at de russiske producenter gjorde sådan i 1994. Set over en årrække synes der ikke at herske nogen tvivl om, at Sydafrika er og vil forblive hovedleverandør af alle platinmetaller. Som det fremgår af tabel 3, befandt 89 % af verdens reserver i 1993 sig i Sydafrika, medens 10 % befandt sig i Rusland og 1 % i Nordamerika [5].

[4] European Minerals Yearbook, 1995.

[5] Nogle kilder skønner, at de sydafrikanske reserver af palladium er dobbelt så store som de russiske reserver af palladium (Vermaak, 1995).

Tabel 2

Udbuddet af platinmetaller på verdensplan i 1994 fordelt på geografisk region

(%)

	Platin	Palladium	Rhodium
Sydafrika	70	28	75
Rusland	22	63	21
Nordamerika	5	8	4
Andre	3	1	0
I alt	100	100	100

Kilde: »Platinum 1995« af Johnson Matthey.

Tabel 3

Skøn over reserver af platinmetaller i ton, 1993

Sydafrika	50 030	88,6 %
SNG	5 900	10,5 %
Canada	250	0,5 %
USA	250	0,5 %
I alt	56 430	100,0 %

Kilde: »European Minerals Yearbook«.

(82) En alternativ vurdering af reserverne foretaget af C.F. Vermaak i »The Platinum Group Metals — a global perspective« viser, at Zimbabwe er i besiddelse af ca. 9 % af verdensreserverne, medens Finland er i besiddelse af ca. 12 %. Hvad førstnævnte angår, er den fysiske udvinding af disse reserver endnu ikke gået i gang, og in situreserverne er ca. 50 % mindre end i Bushveld Complex. For Finlands vedkommende er udvinding af platinmetaller i princippet uøkonomisk og udvindes som et biprodukt af nikkeludvindingen. Finland producerede i gennemsnit kun 2 000 oz platin om året i perioden 1981-1992. Der kan derfor ses bort fra Finland som en betydende kilde til platin i fremtiden. Under alle omstændigheder vil det tage lang tid og kræve store kapitaludgifter at udvikle Finland til en væsentlig producent. Desuden skal det bemærkes, at der de sidste 30 år er blevet gennemført omfattende efterforskninger efter platinmetaller, og der forventes ikke at blive fundet nye, ikke allerede kendte platinforekomster af nogen betydning på land.

(83) Reserverne af platinmetaller i Sydafrika befinder sig hovedsagelig i Bushveld Complex ca. 130 km nordvest for Johannesburg. Bushveld Complex er området med de største kendte forekomster af platinmetaller i verden. Bushveld Complex er en elliptisk formet intrusion, der måler ca. 350 x 250 km. Der udvindes platinmetaller fra tre årer: Merenskyåren, UG2-åren, der befinder sig vertikalt under Merenskyåren, og Plat-åren. Merensky og UG2 ligger i den østlige og vestlige del af Bushveld Complex, medens Plat ligger i den nordlige del.

(84) I Rusland udvindes platinmetaller hovedsagelig fra Noril'sk-feltet i det nordlige Sibirien. Noril'sk består først og fremmest af nikkel, og platinmetallerne produceres som et biprodukt af nikkelproduktionen. Platinmetallerne er på tilsvarende vis et biprodukt af nikkelproduktionen i Canada.

Konklusion

(85) Bushveld Complex i Sydafrika er det eneste større område, hvor malmen brydes for ene og alene sit indhold af platinmetaller. Desuden tegner Bushveld Complex sig for ca. 89 % af verdens reserver af platinmetaller, medens de russiske reserver, i form af et biprodukt af nikkelproduktionen, tegner sig for ca. 10 % af reserverne.

A.2. Adgang til markederne for platinmetaller og nye mineprojekter

(86) Der er ikke trængt nogen ny, uafhængig virksomhed ind på verdensmarkedet for platinmetaller de sidste fem år [6].

(87) Der er to mineprojekter under opsejling i Zimbabwe. Det første og største projekt er Hartley Platinum Project, der er et joint venture mellem to australske virksomheder, Delta Gold og BHP. Ifølge offentligt tilgængelige oplysninger er det planen at indlede brydningen af det første malmlegeme i 1996. Den årlige produktion forventes at blive på ca. 150 000 oz platin, 110 000 oz palladium og 11 500 oz rhodium i årene 1997-1999. Det svarer til 2,5 % af det verdensomspændende udbud af platin, 2 % af det verdensomspændende udbud af palladium og 2,5 % af det verdensomspændende udbud af rhodium. Enhver forventning om en overskridelse af disse produktionsmængder, jf. parternes svar på klagepunktsmeddelelsen, kan kun betegnes som spekulation.

(88) Det andet projekt i Zimbabwe er Mimosa-forsøgsminen, der skal drives af Zimbabwe Mining and Smelting Company, der er en ledelseskontrolleret virksomhed. Ifølge offentligt tilgængelige oplysninger forventes det, at dette forsøgsprojekt vil producere 6 000 oz om året, men projektet vil kunne udvides. Den pågældende malm er dog øjensynligt af ringere kvalitet end Hartley-projektets malm, og under alle omstændigheder forventes produktionen ikke udvidet i den nærmeste fremtid. En række andre projekter ligger stadig på tegnebrættet, f.eks. i Zimbabwe, Canada og USA. For så vidt angår Stillwater-minen i USA har parterne påpeget, at produktionen kunne fordobles til 125 000 oz om året ved udgangen af 1997. Denne mine vil dog stadig være at betragte som en mindre leverandør, da en produktion af den størrelsesorden kun svarer til ca. 2,5 % af det samlede, årlige udbud på verdensplan. Desuden er det blevet nævnt, at afhængigt af resultatet af en forundersøgelse kunne Stillwaters produktion stige til i alt 250 000 oz om året i år 2000. Det svarer til 5 % af det nuværende udbud og betragtes som en mindre produktion, selv hvis forudsigelserne går i opfyldelse. Det skal også bemærkes, at Stillwater ikke har egne anlæg til forarbejdning af sit platin, men sender platinet til raffinering i udlandet.

(89) Alle kendte, økonomisk rentable rettigheder i tilknytning til Bushveld Complex i Sydafrika kontrolleres af Implats, LPD eller Amplats. Der kan derfor ikke forventes nye virksomheder i dette område. Desuden er det meget kapitalkrævende at starte en ny platinmetalmine op, da de samlede kapitaludgifter i form af opkøb af jordarealer eller erhvervelse af rettigheder samt investeringer i diverse udstyr nemt løber op i mere end 100 mio. US$. En stor del af disse udgifter udgør faste anlægsomkostninger. Selv hvis sådanne projekter bliver ført ud i livet, vil der normalt gå mindst fem år, før selve produktionen kommer i gang. Derfor vil ingen større nye projekter — selv hvis de viser sig at være økonomisk gennemførlige — få indflydelse på markedet i den nærmeste fremtid.

Konklusion

(90) Kun Hartley-minen vil kunne forventes at blive en ny kilde til platinmetaller uden for de nuværende markedsdeltageres kontrol. Denne mine vil imidlertid kun komme til at spille en ubetydelig rolle på verdensmarkedet, og dens indflydelse på det samlede marked vil derfor være begrænset. Det ser derfor ud til, at de primære platinmetaller i en overskuelig fremtid hovedsageligt vil blive ved med at komme fra de kendte reserver i Sydafrika og Rusland, og at de vil blive produceret og solgt af Amplats, Implats, LPD og de russiske producenter.

A.3. Genanvendelse af platinmetaller

(91) Genanvendelsen af platinmetaller antager to former:

a) *Lukket kredsløb:*

Industrielle katalysatorer, der indeholder platinmetaller, skal regenereres efter en vis tid på grund af den kontaminering, der finder sted. Der optræder mindre tab (ca. 2 %) i forbindelse med enten genanvendelsen eller den industrielle proces. Metallet raffineres mod betaling af fabriksejeren, og metallet skifter således ikke ejer på grund af genanvendelsen. Derfor stammer ny efterspørgsel fra industrien enten fra udvidet kapacitet eller fra erstatninger for disse meget små tab.

b) *Genanvendelse fra affald:*

Platinmetaller genanvendes i små mængder fra affald såsom printplader, men langt den største affaldskilde er bilkatalysatorer. Johnson Matthey anslår, at der i den vestlige verden genindvindes følgende mængder platinmetaller fra bilkatalysatorer:

[6] Med undtagelse af Northam-minen, som AAC og Rembrandt har aktier i. Denne mines fremtid er imidlertid usikker grundet dens manglende rentabilitet.

Tabel 4

Det samlede forbrug af platinmetaller til bilkatalysatorer og genindvindingen fra samme

PLATIN

(1 000 oz)

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

PALLADIUM

(1 000 oz)

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

RHODIUM

(1 000 oz)

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

(92) Det fremgår af tabel 4, at mængden af genindvundet platin (i procent af det samlede forbrug) er steget støt og nåede op på 17,6 % i 1995. Genindvindingen af palladium og rhodium er også steget i absolutte tal.

(93) Den samlede mængde af platinmetaller, der genindvindes fra bilkatalysatorer, må forventes at stige i takt med udbredelsen af bilkatalysatorer. Selv med de etablerede indsamlingsnet i Nordamerika og Japan vil denne andel dog formentlig aldrig nå op på 100 %, da den logistik og de omkostninger, der er forbundet med indsamlingen af brugte katalysatorer, er demotiverende. Desuden eksporteres mange brugte biler fra Vesteuropa og USA til østeuropæisk lande og lande i den tredje verden, hvilket betyder, at de slet ikke fanges af genbrugsordningerne. Erfaringerne fra USA, der har haft en miljølovgivning i omtrent 20 år, viser, at genbrugsplatinmetaller kun udgjorde 30 % af det nordamerikanske forbrug af platinmetaller til bilkatalysatorer i 1994.

(94) Parterne har udtalt, at omkring 737 000 oz platin vil stamme fra genbrugte bilkatalysatorer i år 2000, hvilket svarer til en fordobling i forhold til 1995-niveauet (hvis der tages udgangspunkt i Johnson Mattheys tal, svarer det til en stigning på 134 %). Denne mængde af genbrugsmateriale skal sammenholdes med Implats' forventninger til forbruget til bilkatalysatorer. Genbrugsplatin udgjorde i 1995 19 % af forbruget; i år 2000 skønnes genbrugsplatinet at udgøre 39 %. En stigning af denne størrelsesorden forekommer ambitiøs, især da genbrugsniveauet i 1995 (ifølge Johnson Matthey) lå på 30 % i Nordamerika, 16 % i Japan og 7 % i Europa. Derfor har Kommissionen konkluderet, at et sådant skøn ikke er realistisk.

Konklusion

(95) I forbindelse med vurderingen af genanvendelsens indflydelse på markedet skal det først bemærkes, at den samlede efterspørgsel efter platinmetaller forventes at stige (se afsnit VII.B.3 nedenfor). Derfor vil det nuværende genbrug ikke kunne dække en uligevægt mellem udbud og efterspørgsel. Hvad

desuden angår genbruget inden for lukkede kredsløb, kommer disse platinmetaller aldrig ud på markedet, og der kan derfor ses bort fra disse. På den anden side udgør genbrugsplatinmetaller fra bilkatalysatorer kun en begrænset supplerende forsyningskilde, og det forhold forventes ikke at ville ændre sig i en overskuelig fremtid. Endelig forbruges en stor del af det producerede platin af smykkeindustrien, der kun producerer forholdsvis lidt affald, og intet tyder på, at smykker returneres med henblik på genforarbejdning. På denne baggrund forventes det, at genbrugsplatinmetaller også i en overskuelig fremtid kun vil udgøre en begrænset forsyningskilde.

B. *Platin*

B.1. Efterspørgsel

Det nuværende efterspørgselsmønster

(96) Tabel 5 og 6 viser den vestlige verdens efterspørgsel efter platin de sidste fem år. Tallene er opgivet i 1 000 oz og fordelt på anvendelse og region. Samtlige tal stammer fra Johnson Mattheys »Platinum 1992, 1993, 1994, 1995 and Interim Review 1995« og er baseret på forbrug.

Tabel 5

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

Tabel 6

Region	1991	1992	1993	1994	1995
Vesteuropa	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 %)
Andre lande	420 (10 %)	380 (10 %)	415 (10 %)	510 (11 %)	585 (12 %)
Kina	–20 (0 %)	0 (0 %)	20 (0 %)	50 (1 %)	120 (3 %)
I alt	4 040 (100 %)	3 800 (100 %)	4 045 (100 %)	4 550 (100 %)	4 710 (100 %)

(97) Efterspørgslen efter platin til bilkatalysatorer tegnede sig for 32 % af den samlede efterspørgsel i 1995, medens efterspørgslen efter platin til industrielle formål og til smykkeindustrien tegnede sig for henholdsvis 20 og 38 %. For smykkeindustriens vedkommende svarer dette stort set til situationen i hele perioden 1982-1995, medens bilindustriens efterspørgsel og efterspørgslen til industrielle formål er henholdsvis steget og faldet.

(98) Japan har de seneste fem år forbrugt mellem 47 og 51 % af verdens samlede efterspørgsel efter platin, og denne andel har aldrig ligget under 42 % i perioden 1982-1995. Nordamerika har i gennemsnit forbrugt 25 % af verdens samlede efterspørgsel i samme periode og mellem 19 og 20 % i de sidste fem år. Vesteuropa har forbrugt mellem 17 og 22 % i de sidste fem år, og Vesteuropas gennemsnitlige andel af det samlede forbrug de sidste 14 år har ligget på omkring 17 %.

(99) Der er en forklaring på disse regionale forskelle. De sidste 14 år er i gennemsnit 63 % af Japans samlede forbrug af platin gået til landets smykkeindustri. Årsagerne hertil er blevet gennemgået tidligere.

(100) Det regionale mønster for forbruget af platin til bilkatalysatorer skyldes to faktorer: tidspunktet for indførelse af regler til begrænsning af giftige udstødningsgasser fra biler og biltætheden, hvor USA kommer først, efterfulgt af Japan og Vesteuropa. Med hensyn til miljølovgivning var USA det første land, der indførte obligatoriske emissionsbegrænsningsregler, nemlig i 1970; i 1990 blev reglerne strammet. I Japan blev der først indført tilsvarende regler i slutningen af 1970'erne og i begyndelsen af 1980'erne. I Vesteuropa blev de amerikanske normer indført i Østrig og Schweiz i 1987 og i Norge og Sverige i 1989. I 1992 trådte et EF-direktiv i kraft på dette område, som betød, at alle nye benzindrevne biler skulle udstyres med en trevejskatalysator. Desuden beretter Johnson Matthey, at fra 1996 vil de fleste dieseldrevne biler i Europa blive forsynet med katalysatorer for at overholde en stramning af lovgivningen.

Konklusion

(101) Platin udfylder en vigtig funktion som både katalysator og ædelt metal. Historisk set synes efterspørgslen efter dette metal at være steget i takt med opdagelsen af nye industrielle anvendelsesmuligheder og miljølovgivningens krav om katalysatorer på biler.

B.2. Udbydere

(102) Som det fremgår af tabel A1 (bilag I), var hovedudbyderne af platin i 1994 og 1995 de sydafrikanske virksomheder Gencor, LPD og Amplats samt de russiske producenter. Andre producenter omfatter canadiske Inco og amerikanske Stillwater. En kort beskrivelse af hovedproducenterne viser med al tydelighed, hvor vigtig en rolle de sydafrikanske platinmineselskaber spiller.

Amplats

(103) Amplats er den førende virksomhed inden for platinindustrien og den ældste producent af platin i Sydafrika. Virksomheden havde i 1995 en markedsandel på [...] (*) (7) på verdensmarkedet for platin, og den er endvidere i besiddelse af særdeles gode reserver. Oplysninger om reservernes størrelse er meget hemmelige. Amplats har imidlertid beregnet mængden af reserver med udgangspunkt i officielle data, der dog ikke er offentliggjort. Ifølge Amplats' seneste beregninger kontrollerer virksomheden ca. 50 % af de økonomisk rentable reserver i Bushveld Complex (de resterende 50 % kontrolleres af konkurrenterne Implats og LPD).

(104) Amplats udvinder 75 % af sit platin fra Merensky-åren. Merensky-åren har et højere indhold af uædle metaller såsom nikkel og kobber end UG2-åren. De uædle metaller udgør en supplerende indtægtskilde ved siden af platinmetallerne. Det er derfor normalt en fordel at kunne bryde Merensky-åren frem for UG2-åren.

(105) Som det fremgår af figur 2 A (se bilag II) strækker Amplats' minedrift sig fra det billige Potgietersrust-dagbrud til nogle relativt omkostningstunge konventionelle skakter, som ikke var rentable med det pris/omkostningsniveau, der var fremherskende i 1994. Med udgangspunkt i tal fra Implats skønner Kommissionen, at skakter, der tegnede sig for omkring [...] (8) af Amplats' produktion, kun gik lige op eller var tabsgivende i 1994 målt i driftsomkostninger.

(106) Amplats har økonomiske interesser i efterfølgende forhandlings-, fabrikations- og markedsføringsled:

a) AAC er via Minorco, AAC's udenlandske gren baseret i Luxembourg, og via Johannesburg Consolidated Investment Limited (JCI) indirekte i besiddelse af aktier i to fabrikanter, nemlig Johnson Matthey (under 25 %) og Engelhard (under 40 %). Engelhard er desuden en af Amplats' store kunder, og Johnson Matthey er Amplats' eneforhandlingsagent, skønt kunderne under visse omstændigheder også kan købe direkte hos Amplats.

b) Amplats er den største bidragyder til Platinum Guild International (PGI), der som formål har at promovere brugen af platin til smykker. Der findes fem særskilte PGI'er, som opererer i Italien, Tyskland, Det Forenede Kongerige, USA og Japan. PGI'en i Japan er langt den vigtigste, ene og alene på grund af størrelsen af det japanske smykkemarked.

(107) Amplats er den førende aktør inden for platinindustrien, og finansielt står virksomheden stærkt med lav gæld og store likviditetsreserver.

(*) Angiver forretningshemmeligheder.
(7) Mindre end 40 %.
(8) Mindre end 25 %.

Implats

(108) Implats er den næststørste udbyder af platin med en markedsandel på [...] (9) af verdensmarkedet for platin i 1995. Ifølge Amplats kontrollerer Implats og LPD tilsammen ca. 50 % af de økonomisk attraktive reserver i Bushveld Complex. I et cirkulære udsendt til aktionærerne med henblik på fusionen skønnes det, at Implats' reserver rækker til mindst 40 år endnu. I denne kontekst er det imidlertid også vigtigt at bemærke, at Implats er en ældre virksomhed inden for platinindustrien, og de fleste af Implats' reserver ligger dybt og er derfor omkostningskrævende at udvinde. Implats' minedrift ligger i dag 50 % i Merensky- og 50 % i UG2-åren.

(109) Som det fremgår af figur 2 A i bilag II, har Implats nogle meget konkurrencedygtige skakter, men virksomheden har stadig de højeste omkostninger i Sydafrika. Omkring [...] (10) af Implats' produktion var tabsgivende eller gik kun lige op i 1994. Sammenlignet med Amplats og LPD vil det kun være muligt for Implats at ekspandere ved at grave dybere og dermed pådrage sig højere omkostninger.

(110) Tidligere ejede Gencor handelsfirmaet Ayrton Metals Limited, men dette firma blev i 1994 solgt til Standard Bank Investment Corporation Limited. Standard Bank ejes af South African Mutual Life, der har aktier i Rembrandt og De Beers (der er forbundet med AAC). Hvad der er vigtigere er, at Gencor i 1994 overtog Shells Billiton-aktiver. Billiton-aktiverne omfatter minedrift, raffinering og en omfattende handel med ikke-jernholdige metaller, herunder også handel med ædle metaller såsom guld. Billiton er et såkaldt »ring dealing« medlem af London Metal Exchange. Implats bidrager på projektbasis til nogle af PGI-aktiviteterne i USA og Japan.

(111) Implats' aktiviteter er finansielt sunde, og virksomheden har stærk likviditet og lav gæld. Inden planerne om en fusion blev aktuelle, var Implats interesseret i at udvide sine platinaktiviteter. Virksomheden fandt imidlertid den strategiske mulighed for at fusionere med LPD mere attraktiv end en ekspansion via udvinding af dybere liggende reserver, da sidstnævnte ville fordre store kapitaludgifter.

LPD

(112) LPD er den tredjestørste sydafrikanske producent med en markedsandel på [...] (11) af verdensmarkedet for platin i 1995. Som nævnt ovenfor kan det på grundlag af oplysninger fra Amplats konkluderes, at LPD og Implats tilsammen kontrollerer 50 % af reserverne i Bushveld Complex. Ifølge Lonrhos cirkulære til sine aktionærer i november 1995 rækker LPD's reserver til mindst 35 år endnu, og meget tyder på, at LPD har langt større reserver. I denne kontekst skal det bemærkes, at LPD har rigelige reserver, der ikke ligger dybt, og at LPD's minedrift er meget lidt omkostningskrævende.

(113) LPD udvinder 75 % fra UG2-åren og 25 % fra Merensky-åren. Det er lykkedes LPD at blive meget konkurrencedygtig rent omkostningsmæssigt. Som det fremgår af figur 2 A i bilag II, har LPD de laveste gennemsnitsomkostninger blandt de tre sydafrikanske producenter, og ingen af LPD's skakter var urentable i 1994. LPD's lave omkostninger skyldes dels placeringen af virksomhedens reserver, der ikke ligger særlig dybt, dels virksomhedens skrabede administration. LPD har en flad organisationsstruktur, der hersker en stærk iværksætterånd i virksomheden, og der lægges vægt på ansvarlighed. LPD er derfor helt forskellig fra mange af de større sydafrikanske mineselskaber.

(114) LPD har i begrænset omfang bidraget til PGI'ens aktiviteter, men ellers har LPD ingen interesser i efterfølgende led. Der har imidlertid eksisteret strukturelle forbindelser mellem Implats og LPD siden 1990, hvor Lonrho-gruppen erhvervede Karee-minen fra Implats til gengæld for 27 % af aktierne i LPD. Denne handel førte også en aktionæraftale mellem Lonrho og Gencor med sig. Denne aftale foreskriver, at hver af aktionærerne udpeger det samme antal bestyrelsesmedlemmer, at disse bestyrelsesmedlemmers stemmer har samme vægt, og at intet enkelt bestyrelsesmedlem har udslagsgivende stemme. Ifølge aftalen skal visse beslutninger godkendes af bestyrelsen. Det drejer sig om beslutninger vedrørende diversificeringen af LPD, udbyttefordeling, den årlige strategiplan og budgettet, godkendelsen af årsregnskabet og ændringer af honorarerne for bestemte ydelser osv. Beslutninger vedrørende større investeringer og desinvesteringer skal godkendes af aktionærerne.

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

(115) Trods disse forbindelser er LPD forblevet en selvstændig konkurrent. I 1989, hvor LPD havde en platinproduktion på 346 000 oz, indledte virksomheden et ekspansionsprogram. Samme år blev en koncentrationsfabrik med en årlig kapacitet på en million tons igangsat ved Westplats-minen. Desuden blev der i 1990 gennemført større udvidelser af smeltningskomplekset og af raffinaderierne til henholdsvis uædle og ædle metaller. Programmet kørte langsomt videre i 1991 og 1992 og resulterede i en produktion på omkring 550 000 oz om året. I 1992 blev anlægsudvidelserne bragt til ende, men ifølge Lonrhos årsberetning forventedes for LPD en fremtidig stabil produktion på 900 000 oz om året. Der er planer om yderligere udvidelser. Lonrhos årsberetning for 1993 siger således følgende: »Platinminerne befinder sig i en springbrædtposition til gennemførelse af ... yderligere ekspansioner hurtigt, effektivt og billigt«. Ifølge cirkulæret til aktionærerne i november 1995 udgjorde LPD's anlægsudgifter 163 mio. R i 1993, 96 mio. R i 1994 og 79 mio. R i 1995. Det forudses, at begrænsede ekstra anlægsudgifter vil gøre det muligt for LPD at udvide til ovennævnte produktionsniveau på 900 000 oz.

(116) Siden 1990-aftalen har LPD været en selvstændig enhed med egen ledelse, markedsførings- og afsætningsstrategi. Lonrho Management Services — en virksomhed tilhørende Lonrho-gruppen og strukturelt uafhængig af LPD — beholder retten til at varetage ledelsen af både Eastplats og Westplats, herunder ansvaret for »den ordinære og daglige styring og kontrol af forretninger og arbejdsgang«. Desuden er Lonrho Management Services forpligtet til at »yde den rådgivning og service, der er nødvendig for LPD's forretninger, uden at negligere sådanne områder som management services og personale«. Lonrho Management Services kontrolleres af Lonrho-gruppen, og samtlige bestyrelsesmedlemmer er ansat i Lonrho-gruppen.

(117) LPD er kontraktligt forpligtet til at overlade markedsføringen og salget af hele sin produktion til Western Metal Sales (et selskab med hjemsted i Bruxelles), som ikke har nogen strukturelle forbindelser med LPD, som ejes af Lonrho-gruppen, og som hverken har ledelse eller bestyrelsesmedlemmer udpeget eller kontrolleret af Gencor-gruppen. I og med at de har særskilte marketingafdelinger, konkurrerer LPD og Implats faktisk med hinanden, og de har visse kunder til fælles, som de leverer til på forskellige vilkår (f.eks. ved at tilbyde forskellige rabatter).

(118) Gencor-gruppen havde ingen indflydelse på LPD's konkurrencestrategier. Dette bekræftes af parterne selv, som har udtalt, at »Implats og LPD var og er fuldstændig særskilte enheder med hver sin daglige ledelse, der ikke refererer til hinanden. Implats' interesse var og er ... en aktiepost på 27 % i LPD«. Desuden har parterne udtalt, at »forbindelsen [mellem Gencor-gruppen og Lonrho-gruppen] havde karakter af en forbindelse mellem to aktionærer i de to virksomheder Western Platinum Limited og Eastern Platinum Limited, og der var således ikke tale om et partnerskab eller noget lignende«. Det forhold, at Lonrho Management Services varetager ledelsesopgaver for LPD, betyder, at Lonrho Management Services har særdeles gode muligheder for at kende og køre forretningerne og for at øve stor indflydelse på resultatet af alle forretningsmæssige beslutninger.

(119) LPD's selvstændighed styrkes af Lonrho-ledelsens ubøjelige beslutning om at bevare LPD som en selvstændig virksomhed. Ved indgåelsen af aftalen indsatte Lonrho-gruppen T. Wilkinson (en Lonrho-direktør) på posten som administrerende direktør, og han er forblevet på den post lige siden. Hans position er blevet styrket, fordi Gencor-gruppen ikke udpegede direktører til LPD før et år eller mere efter indgåelsen af aftalen i januar 1990.

(120) Som der vil blive redegjort nærmere for i afsnit VII.B.5, vil aktiviteterne i Western Metal Sales og i Lonrho Management Services blive absorberet som følge af transaktionen. Desuden vil LPD miste muligheden for på egen hånd at udvide produktionen, og derfor konkluderes det, at LPD's selvstændighed — som hidtil er blevet sikret i kraft af virksomhedens ledelsesstruktur, produktions-, markedsførings- og salgsstrategier — vil forsvinde. Derfor vil der indtræffe en markant ændring af konkurrenceforholdene inden for sektoren.

(121) LPD har forholdsvis stor gæld og ringe likviditetsbeholdning på grund af de sidste års mange investeringer, men driften er rentabel med det nuværende prisniveau. Det kunne være ønskeligt at mindske gældsbyrden, men LPD's ledelse og Lonrho South Africa mener ikke, at en fusion med Gencor er nødvendig for at mindske gældsbyrden. I stedet formodes det, at det vil være muligt at fremskaffe ny kapital fra andre kilder. Disse kilder kunne f.eks. være interne cashflows (der skønnes at blive tilstrækkelige til at dække begrænsede kapitaludgifter), banklån (baseret på aktionærgarantier) eller nye lån fra en aktionær.

Rusland

(122) Rusland tegnede sig for 23 % af det samlede udbud af platin i 1995. I 1995 forlød det imidlertid fra Johnson Mattheys side, at kun ca. 13 af disse 23 procentpoint stammede fra produktion, medens de resterende ti procentpoint, eller ca. 500 000 oz, stammede fra lagre. Den russiske regering kontrollerer den russiske eksport af ædle metaller via en komité for ædle metaller og ædelstene og via sin salgsagent Almaz.

(123) Den russiske produktion af platin menes at have toppet i 1980'erne, jf. Johnson Matthey i »Platinum 1995«. Desuden melder Johnson Matthey, at de politiske forandringer i Rusland har ført til faldende produktion på grund af bl.a. mangel på essentielle investeringer, og fordi platinmetallernes renhedsgrad er faldet, da den sulfidrige malm efterhånden er ved at slippe op. Derfor kan de russiske miner ikke skabe konkurrence via udvidelser i den nærmeste fremtid.

(124) I princippet kunne vestlige virksomheder meget vel investere i den russiske produktion af platinmetaller. Men som beskrevet nedenfor (se afsnit VII.B.3) er dette usandsynligt. Alt tyder derfor på, at den russiske platinindustris konkurrenceevne på platinmarkedet vil blive forværret i de kommende år.

(125) Parterne har udtalt, at den russiske mine i Noril'sk vil forøge den årlige produktion til 1 mio. oz i løbet af de næste fem år. Det er et hidtil ukendt produktionsniveau ifølge C.F. Vermaaks »The Platinium Group Metals — a global perspective«. For at realisere denne produktion er der ifølge parterne behov for enorme investeringer på 1-2 mia. US$, som kunne være på vej i løbet af de næste 4-5 år. Parterne hævder endvidere, at Unexim bank og BERD har givet tilsagn om at tiltrække disse midler (i løbet af de næste to år). Men modsat parternes udtalelser har BERD ikke tilbudt nogen form for finansiering. I betragtning af investeringshorisontens længde og chancerne for at kunne fremskaffe dette beløb er det særdeles tvivlsomt, om Rusland vil kunne nå op på tidligere tiders produktionsniveau i løbet af de kommende fem år (eller endda overskride dette niveau, således som antydet af parterne).

Andre markedsdeltagere

(126) Blandt de øvrige markedsdeltagere kan især nævnes Stillwater i USA og Inco i Canada. Stillwater har hverken den produktionskapacitet eller de reserver, som de sydafrikanske virksomheder råder over, og selskabet vil derfor ikke kunne udfordre de sydafrikanske virksomheders stilling på markedet. Inco har hovedsagelig nikkelminer. Under alle omstændigheder vil hverken Stillwater eller Inco nogensinde kunne dække mere end nogle få procent af verdens samlede platinmarked.

B.3 Skøn over udbud og efterspørgsel

Parternes skøn over efterspørgslen

(127) Både Implats og Lonrho har fremlagt deres skøn over den fremtidige efterspørgsel efter platin. Implats' skøn er lavet internt, medens Lonrhos skøn (tabel 7) er et offentligt dokument, som Anderson, Wilson & Partners Inc, Johannesburg brokers, har udarbejdet, og som indgår i et cirkulære af 28. august 1995. Heraf fremgår det, at efterspørgslen forventes at udvikle sig således (i 1 000 oz):

Tabel 7

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bilkatalysatorer	2 000	2 050	2 100	2 100	2 200	2 300
Genbrug	-375	-375	-400	-425	-450	-500
Smykker	1 750	1 900	2 000	2 100	2 200	2 300
Industri	700	745	770	775	790	800
Brændselceller	30	30	40	50	60	70
Investering	400	350	300	350	400	400
Andet	200	200	200	200	200	200
I alt	4 705	4 900	5 010	5 150	5 400	5 570

Bilkatalysatorernes gennemsnitlige andel af ovenstående tal for den samlede efterspørgsel er ca. 34 %, medens smykker tegner sig for ca. 40 %, industrien for 19 % og investeringer for 7 %. Kommissionen har modtaget andre beregninger fra parterne, nemlig beregninger for 1996 og 1997 foretaget af BOE Nat West Securities og SBC Warburg og beregninger for perioden frem til år 2000 foretaget af Engelhard. Implats' og BOE Nat West Securities' skøn er mere optimistiske end ovenstående, medens Engelhards og SBC Warburgs er mere pessimistiske. For perioden 1997-2000 er ovenstående tabel mere optimistisk end Implats' skøn og mere pessimistisk end Engelhards skøn.

Faktorer, der påvirker prognoserne

Bilkatalysatorer

(128) Den fremtidige efterspørgsel efter platin til bilkatalysatorer afhænger af stigningen i efterspørgslen efter motorkøretøjer og indførelsen af nye eller reviderede emissionsregler. På miljølovgivningsområdet forventes det, at der bliver indført en strengere emissionskontrol i både USA og Europa inden udgangen af dette århundrede. Desuden er der tegn på øget anvendelse af platin i katalysatorer til dieseldrevne motorkøretøjer i Europa. Dette betragtes som et vækstområde verden over.

(129) Efterspørgslen efter platin til brug i bilkatalysatorer vil fortsætte med at stige. Denne efterspørgsel vil blive forøget som følge af den nye lovgivning, der f.eks. træder i kraft i Brasilien i 1996 og i Argentina i 1997.

Smykker

(130) Den japanske PGI forventer, at det japanske marked for platinsmykker vil vokse frem til udgangen af århundredet. Desuden er de kinesiske og amerikanske markeder genstand for en heftig PR-kampagne tilrettelagt af International Platinum Association og PGI'en. I USA kunne efterspørgslen vende tilbage til niveauet i 1920'erne (150 000 oz om året). På den anden side er efterspørgslen efter platinsmykker i Kina af mere spekulativ karakter, men det er sandt, at der er visse kulturelle lighedspunkter mellem Japan og Kina, så metallets renhed og »hvidhed« spiller derfor en vigtig rolle for enhver stigning i efterspørgslen i Kina.

Industrien

(131) Generelt set er det usandsynligt, at der vil komme nogen nævneværdig ny efterspørgsel fra olieindustrien og den kemiske industri, da deres anvendelser af platin stort set ikke vil ændre sig. Dog vil der være behov for visse udskiftninger, fordi fabrikker, der blev lukket under krisen, nu startes op igen. Den forøgede anvendelse af PC'ere vil forøge efterspørgslen, da der vil være behov for mere platin til disketter og til andre dele af PC'erne. Desuden kunne brændselsceller i det lange løb medføre en forøget efterspørgsel.

Parternes skøn over udbuddet

(132) Lonrho har henvist til nogle beregninger (tabel 8) foretaget af Anderson, Wilson & Partners Inc, Johannesburg brokers, som indgår i et cirkulære af 28. august 1995. Heraf fremgår det, at udbuddet forventes at udvikle sig således (i 1 000 oz):

Tabel 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
Andre	140	140	140	140	140	140
Sydafrika	3 294	3 495	3 510	3 510	3 528	3 569
Subtotal	3 664	3 905	3 960	4 010	4 078	4 169
Russik salg	900	750	650	550	450	450
I alt	4 564	4 655	4 610	4 560	4 528	4 619

(133) Kommissionen har modtaget andre beregninger fra parterne, nemlig beregninger for 1996 og 1997 foretaget af BOE Nat West Securities og SBC Warburg og beregninger for perioden frem til år 2000 foretaget af Engelhard. Disse tre beregninger tyder alle på et større udbud i 1996 og 1997 end det, der er angivet i tabellen. Tilsvarende for perioden 1998-2000 mener Engelhard, at udbuddet vil overstige ovenstående tal. Implats har også afleveret et skøn over udbuddet i perioden angivet ovenfor (hentet fra bestyrelsesdokumenter). Ifølge dette skøn forventes der et større udbud end det, der er angivet i tabellen. Dette skøn bestrides af LPD, som mener, at det er for pessimistisk med hensyn til overskud på udbudssiden.

(134) Det er irrelevant, hvilket af disse skøn der er det mest præcise: det, der er vigtigt, og som fremgår klart af tabel 8, er, at udbuddet fra Sydafrika og fra Rusland også i fremtiden vil dominere platinudbuddet på verdensplan, og at der vil ske en moderat stigning i efterspørgslen. Da udbuddet fra andre geografiske områder og genanvendelsen af platin er minimal, kan ethvert udbudsunderskud i forhold til efterspørgslen kun dækkes af platin fra enten Sydafrika eller Rusland. Det er usandsynligt, at Ruslands salg af platin vil være tilstrækkeligt til at afbøde en eventuel uligevægt mellem udbud og efterspørgsel i fremtiden, da Noril'sk-minen ikke er 100 % operationel (på grund af mangel på reservedele og forsyninger samt andre problemer, f.eks. på det lokale kraftværk). Det er endvidere usandsynligt, at minen nogensinde vil blive 100 % operationel uden betydelige investeringer, formentlig fra vesten. Sådanne investeringer er næppe forestående, fordi enhver vestlig investor vil skulle rette op på miljøskaderne forud for investeringerne i anlægget.

(135) Johnson Matthey skønner, at de russiske producenter har solgt ud af deres lagre »i mindst fire af de fem år siden 1991«. Spørgsmålet er derfor, til hvor mange år der er lagre, som kan benyttes til at lukke hullet mellem den vestlige verdens efterspørgsel og produktionen. Dette spørgsmål kan ikke besvares nøjagtigt, men [... det er en udbredt opfattelse i branchen, at med det nuværende salgsniveau vil de russiske platinlagre være tomme i løbet af et par år. Dette synspunkt ...] finder almindelig tilslutning inden for platinindustrien og er også afspejlet i tabel 8, som viser et fald i den russiske afsætning.

(136) På et marked i vækst er det derfor sandsynligt, at der vil opstå et underskud på udbudssiden, og realistisk set kan dette hul kun udfyldes af de sydafrikanske producenter.

B.4. De underliggende økonomiske præmisser for Kommissionens analyse af dominans inden for platinindustrien

(137) Kommissionen er af den opfattelse, at konkurrencen inden for platinindustrien i bund og grund handler om konkurrencen mellem de fire største udbydere, dvs. Amplats, Implats, LPD og Rusland, som tilsammen tegner sig for 90 % af markedet. Endvidere er disse markedsdeltagere klar over den indflydelse, de har på markedet, og det påvirker igen deres egen adfærd på markedet. Baggrunden for Kommissionens synspunkt er følgende:

(138) a) Platinindustrien er en naturressourceindustri, der fremstiller et ensartet produkt med en børsnoteret markedspris. Hver af de fire hovedproducenter kender deres vægt på markedet. Det fremgår f.eks. af [...], ifølge hvilken [...] en begrænsning af den nye enheds produktion vil medføre en prisstigning. Tilsvarende har de russiske producenter øjensynligt indset fordelene ved at sælge deres platin, når markedsprisen er høj (se nedenfor). Udbyderne er altså opmærksomme på faren for at svække platinprisen. I økonomiske termer betragter udbyderne ikke sig selv som blot værende mængdetilpassere. Og det i endnu mindre grad efter fusionen mellem Implats og LPD, hvor der indledningsvis vil være tre og kort tid derefter (forudsat at det russiske salg falder, se nedenfor) to hovedaktører på markedet.

b) Platinindustrien er en industri med høje faste omkostninger og en ufleksibel omkostningsstruktur. F.eks. angiver [...], at de faste omkostninger tegner sig for 70 % af de samlede omkostninger. [... outputtet ved minedriften kan ikke varieres synderligt med så høje faste omkostninger, selv ikke når en række af de producerende skakter kun bidrager lidt eller intet til rentabiliteten. En strategi hvorefter man lukker de mindst rentable skakter og koncentrerer sig om de mest rentable ville føre til en systematisk ødelæggelse af rentabiliteten. De omkostninger, der ikke kan flyttes, vil da skulle fordeles på de tilbageværende skakter, hvilket ville gøre de marginale skakter urentable og nødvendiggøre endnu andre lukninger.] Derfor er det nødvendigt for en platinproducent at kigge på de samlede omkostninger forbundet med sine aktiviteter, når han skal tage stilling til, hvilket produktionsniveau der er passende, og ikke blot på driftsomkostningerne forbundet med den enkelte skakt.

Endvidere forøger omkostningerne forbundet med en midlertidig lukning og genåbning af mineskakter produktionens træghed. Individuelle mineskakter kan ikke bare lukkes og genåbnes alt efter kortvarige bevægelser i platinprisen.

Kommissionen har foretaget en omkostningssammenligning for de største sydafrikanske producenter baseret på data fra Implats (bilag II). Der er tale om en sammenligning af driftsomkostningsniveauet for skakterne og ikke grænseomkostningskurver for produktionen af platin. En stor del af omkostningerne forbundet med en mineskakt varierer ikke med produktionen, men er faste omkostninger. Og som nævnt ovenfor træffes beslutninger om produktionen på grundlag af en række andre faktorer end individuelle skakters driftsomkostninger og fortjenstmargener. Derfor repræsenterer omkostningskurverne i bilag II hverken de kortsigtede eller langsigtede udbudskurver for de enkelte producenter, men blot en sammenligning af driftsomkostningerne.

c) Inden for platinindustrien kunne et misbrug af en dominerende stilling f.eks. bestå i en kontrolleret begrænsning af produktionen, som ville medføre prisstigning. Et misbrug af denne art vil kun bære frugt, hvis udbuddet fra andre marginale kilder, såsom fra genbrug, fra udbydere uden for oligopolet og fra lagre, er utilstrækkeligt til at fylde hullet på markedet fremkaldt af produktionsbegrænsningen.

I denne henseende er det påfaldende, at der ikke tidligere har været tegn på en udbudsreaktion på marginen. Målt i mængde voksede platinmarkedet fra 2,8 til 5,2 mio. oz mellem 1985 og 1995 (se bilag VI). Af de 2,4 mio. oz, som efterspørgslen steg med, blev 2 mio. oz dækket af Amplats, LPD og Rusland, medens de øvrige udbydere og genbrugsplatin dækkede resten. Udbydere fra andre lande end Rusland og Sydafrika udvidede kun deres markedsandel fra 6 % i 1985 til 7 % i 1995, medens markedsandelen for genbrugsplatin steg fra 2 % til 6 % i samme periode. Det er derfor urealistisk at tro, at genbrugsplatin og de marginale udbydere uden for Sydafrika og Rusland kunne have hindret platinprisen i at stige væsentligt, hvis Amplats, LPD og Rusland ikke havde imødekommet den stigende efterspørgsel efter platin.

Der er blevet frigivet en forholdsvis lille mængde platin fra overjordiske lagre i perioden 1985-1995 (der ses her bort fra Rusland). Det forholder sig således, til trods for at realprisen på platin steg fra 400 US$ pr. oz i 1985 og holdt sig på over 600 US$ i årene 1986-1999, samtidig med at den årlige efterspørgsel steg med 2,4 mio. oz i perioden 1985-1995. Nedbringelsen af lagrene i denne periode toppede i 1987 og 1988 med henholdsvis 220 000 og 370 000 oz eller maksimalt 10 % af efterspørgslen, men det hindrede ikke platinprisen i at stige mellem 1986 og 1987. Derfor kunne en nedbringelse af lagrene ikke i tilstrækkelig grad have holdt en dominerende markedsdeltager i skak i den pågældende periode.

Parterne har fremført, at der siden 1985 er blevet opbygget lagre på i alt 4 mio. oz i form af platinbarrer til investeringsformål. De fleste af disse barrer er blevet solgt til private investorer i Japan, og de er fordelt på mange hænder. Parterne hævder, at disse barrer kunne finde vej tilbage til markedet og dermed holde prisudviklingen i ave. Da de pågældende barrer som sagt er fordelt på mange hænder, og da de indgår i private investeringsplaner og er blevet opkøbt med henblik på opbevaring, er det imidlertid usandsynligt, at de vil have den samme disciplinerende effekt på markedet, som hvis de var samlet i én stor blok, således som det er tilfældet med de russiske lagre. Desuden har der kun været et enkelt år (1986), hvor noget af dette platin fandt vej tilbage til markedet, og i det tilfælde skete det endda kun med én type af barrer. Under alle omstændigheder vil køb og salg af et lager på kun 4 mio. oz sandsynligvis blive stærkt påvirket af de grundlæggende udbuds- og efterspørgselsfaktorer for platin og dermed af producenternes reaktion. Dette er i overensstemmelse med et af resultaterne af RSI-undersøgelsen vedrørende de faktorer, der påvirker platinprisen: »I modsætning til guld findes der kun begrænsede lagre til at dække periodiske toppe i efterspørgslen til investeringsformål« (se VI.A.2 ii)).

Som tidligere nævnt mener Kommissionen derfor ikke, at udbudsreaktioner på marginen fra lagre, nye miner og genbrugsplatin vil kunne hindre misbrug af en dominerende stilling indtaget i fællesskab af Amplats, Implats/LPD og

Rusland ([12]). Faktisk er et af resultaterne af den påtænkte fusion netop, at Implats/LPD ikke vil have nogen tilskyndelse til at ekspandere i strid med oligopolets overordnede interesser (se nedenfor). Det skal også bemærkes, at enhver marginal markedsdeltager, i forbindelse med sin beslutningstagning, vil være nødsaget til at tage hensyn til oligopolmedlemmernes overvældende vægt på markedet.

(139) Det må konkluderes, at en økonomisk analyse af konkurrencen og dominansen inden for platinindustrien må tage udgangspunkt i, at de fire største udbydere er klar over, at priserne påvirkes af deres produktionsbeslutninger, og at udbuddet på marginen er utilstrækkeligt til at hindre en monopolistisk adfærd. Det er på denne baggrund, at den efterfølgende analyse af oligopolistisk dominans som en særdeles sandsynlig konsekvens af fusionen skal ses.

B.5. Oligopolistisk dominans

(140) De negative virkninger af henholdsvis en enkelt virksomheds dominerende stilling og et oligopols dominerende stilling er de samme. Et oligopol kan blive dominerende, blot ved at medlemmernes tilpasning til markedsforholdene foranlediger til konkurrencebegrænsende parallel adfærd. Det er derfor ikke nødvendigt for oligopolmedlemmerne at indgå hemmelige aftaler for at gøre oligopolet dominerende og for i væsentligt omfang at kunne optræde uafhængigt af konkurrenterne, aftagerne og forbrugerne.

(141) På platinmarkedet kontrollerer Amplats, Implats, LPD og de russiske producenter udbuddet og danner et oligopol, og selv inden fusionen ligner platinmarkedet på mange måder et oligopolistisk marked med begrænset konkurrence:

a) På efterspørgselssiden er væksten moderat, efterspørgslen er uelastisk, og aftagerne udgør en utilstrækkelig modvægt. Aftagerne er derfor meget sårbare over for potentielt misbrug.

b) Udbudssiden er kendetegnet ved en høj grad af koncentration og transparens på markedet. Produktet er homogent, produktionsteknologien er veludviklet, hindringerne for adgang er høje (inklusive store faste anlægsomkostninger), og udbyderne har finansielle forbindelser med hinanden og kontakter til mange markeder. Udbudssidens karakteristika gør det nemt for udbyderne at deltage i en parallel adfærd, og samme karakteristika tilskynder dem til det, uden at efterspørgselssiden kan yde nogen modvægt.

(142) Som følge af disse karakteristika har konkurrencen på platinmarkedet altid været ubetydelig. Der har hidtil kun optrådt få konkurrenceelementer på markedet, og der har altid været en tendens til oligopolistisk dominans. Den her omhandlede fusion vil føre til en eliminering af disse elementer og til en situation med oligopolistisk dominans til skade for i sidste ende forbrugerne.

Platinmarkedets kendetegn er befordrende for oligopolistisk dominans

i) Gennemsigtighed på markedet og homogenitet

(143) På et gennemsigtigt marked er det nemt for en virksomhed at følge konkurrenternes bevægelser og indrette sig herefter. På et råvaremarked som platinmarkedet er produktet homogent, og de vigtigste markedsparametre er pris og udbud.

(144) Platin er en standardråvare og handles på metalbørser, hvilket gør markedet særdeles gennemsigtigt for så vidt angår priser.

(145) Platinindustrien har øjeblikkelig kendskab til de mængder, der udbydes på markedet. For det første er der offentligt kendskab til de mængder, der sælges på metalbørserne, og det vil øjeblikkeligt stå klart for markedsdeltagerne, hvis der f.eks. frigives nye mængder på metalbørserne. For det andet udsender firmaer såsom Johnson Matthey og Degussa regelmæssigt produktions- og salgsstatistikker. Selv tal vedrørende det russiske salg er tilgængelige fra officielle kilder, f.eks. via disse publikationer, og der synes at herske almindelig enighed i industrien om den russiske mines generelle tilstand, produktionsniveauet i minen og de russiske lagre og reserver. For det tredje er antallet af direkte aftagere relativt lille, og det er nemt for producenterne at være i kontakt med alle potentielle og aktuelle kunder. For det fjerde sælges det meste platin på lange kontrakter (se nedenfor), og det betyder, at aftagerne kun kan reagere på nye

([12]) Følgekonklusionen ville faktisk være, at selv et hypotetisk selskab, der kontrollerer hele den sydafrikanske og russiske produktion, og som dermed ville have en markedsandel på 90 %, ikke ville indtage en dominerende stilling.

tilbud med en vis forsinkelse, og konkurrenterne vil straks vide, om en kunde overvejer at skifte leverandør. Endelig indebærer klausuler i lange kontrakter, som forhindrer videresalg af platin købt på de pågældende kontrakter (se nedenfor), at antallet af sælgere på markedet begrænses, og dette er med til at forøge gennemsigtigheden.

(146) Inden for platinindustrien tilføjes ny kapacitet normalt gennem diskrete investeringsprojekter. Detaljer om nye investeringsprojekter, der vil føre til kapacitetsforøgelser, er normalt også almindeligt kendte inden for platinindustrien. F.eks. er der et almindeligt kendskab til Stillwaters udvidelsesplaner og det nøjagtige, forventede produktionsniveau i den nye Hartley-mine i Zimbabwe.

(147) Det er klart, at denne gennemsigtighed ikke præger alle aspekter af de individuelle virksomheders minedrift og raffinaderivirksomhed. Visse oplysninger betragtes som forretningshemmeligheder. Det gælder f.eks. oplysninger om kundekontakter, detaljerede produktionsdata angående malmlødighed og den nøjagtige kvalitet og størrelse af reserver. Desuden er industriens kendskab til forholdene i Rusland ikke komplette.

(148) Alt i alt må det dog konkluderes, at der inden for platinindustrien hersker en høj grad af gennemsigtighed for så vidt angår priser, producerede og solgte mængder, kapacitetsforøgelser gennem nye investeringsprojekter samt producenternes samlede reserver. Gennemsigtigheden på markedet forøges, ved at platinindustrien består af en forholdsvis lille og lukket kreds af virksomheder. Oplysninger spredes øjensynligt meget hurtigt via mere uformelle kanaler inden for industrien. De vigtigste markedsdeltagere kender hinanden personligt og mødes jævnligt. Det er også almindeligt, at centrale medlemmer af personalet flytter fra virksomhed til virksomhed. F.eks. er Gilbertson, der nu er Executive Chairman i Gencor, tidligere formand for Rustenburg Platinum Mines (nu Amplats). Markedets gennemsigtighed og produktets homogenitet sætter markedsdeltagerne i stand til at kende hinandens bevægelser, og det forøger risikoen for konkurrencebegrænsende parallel adfærd.

ii) Efterspørgslen er prisuelastisk med de nuværende priser

(149) Som nævnt i forbindelse med definitionen af produktmarkedet lader det til, at fordi platin er uundværligt til mange formål, er efterspørgslen efter platin prisuelastisk (numerisk mindre end 1) med de nuværende priser. Den ringe priselasticitet for efterspørgslen tilskynder i højere grad til en konkurrencebegrænsende parallel adfærd, eftersom samtlige udbydere ville tabe ved at konkurrere på pris. Desuden forekommer priskonkurrencen at være forholdsvis svag på platinmarkedet (se nedenfor).

iii) Køberne står i en svag position

(150) Ifølge parterne findes der omkring ti hovedaftagere på verdensplan, som råder over en betydelig købekraft. Imidlertid er to af de største fabrikanter, nemlig Johnson Matthey og Engelhard, knyttet til Amplats. At køberne står svagt fremgår ligeledes af, at der ydes forholdsvis ringe rabatter til kunderne, og at lange kontrakter indeholder en klausul om, at kunderne ikke må videresælge nogen som helst mængde uden producentens tilladelse (se nedenfor). Hvad vigtigere er, er at fabrikanterne, med undtagelse af en større bilfabrikant (som modtager rabatter), desuden ikke er de endelige kunder, og prisstigninger væltes ganske enkelt over på de endelige kunder. Det er usandsynligt, at disse kunder står tilstrækkeligt stærkt til at kunne fungere som en slags modvægt, dels på grund af produktets uundværlige karakter, dels på grund af det store antal kunder i efterfølgende led.

iv) Efterspørgslen forventes at vokse moderat

(151) Efterspørgslen forventes i gennemsnit at stige med moderate 3 % om året over de næste fem år. Denne udvikling vil føre til et samlet marked i år 2000 på omkring 5,7 mio. oz (dvs. omkring 1 mio. oz større end i 1995). Et forholdsvis stabilt marked vil ikke tilskynde nye virksomheder til at søge ind på markedet eller fremkalde aggressive forsøg på at fange markedets vækstandel, og der er derfor ikke mange tilskyndelser til konkurrence.

v) Udvindings- og raffineringsteknologierne er modne

(152) Virksomheder forsøger som noget helt naturligt til stadighed at mindske deres omkostninger ved at indføre nye arbejdsmetoder og ny produktionsteknologi. Derfor oplever de fleste industrigrene med tiden en forbedring af de anvendte arbejdsmetoder og teknologier. Platinudvindingsindustrien er ingen undtagelse. Det er også meget almindeligt, at virk-

somhederne inden for samme industrigren ikke benytter helt de samme arbejdsmetoder. Der findes således kendte forskelle mellem de fire største platinproducenters arbejdsmetoder. LPD anses således for at være den mest avancerede og effektive af de sydafrikanske platinproducenter. Det erkendes også inden for industrien, at konkurrencen fra LDP har tvunget Amplats og Implats til at mindske deres omkostninger.

(153) Den teknologiske udvikling inden for platinudvindingsindustrien foregår imidlertid forholdsvis langsomt. Der forventes ingen større teknologiske gennembrud, som vil kunne ændre platinindustriens produktionsstruktur fundamentalt. Det er derfor ikke sandsynligt, at udviklingen inden for udvindings- og raffineringsteknologien vil være en kilde til intens konkurrence.

vi) Betydelige hindringer for adgang og ingen større nye virksomheder på markedet

(154) De platinholdige kvalitetsmalmreserver ligger i hænderne på Amplats, Implats, LPD og Rusland. Amplats, Implats og LPD kontrollerer navnlig alle de økonomisk rentable reserver i Sydafrika. Det udgør en klar hindring for adgang til markedet. Desuden er udvinding og raffinering af platin en kapitalintensiv industri. Kapitalkravene udgør også en væsentlig hindring for adgang. Derudover er en stor del af omkostningerne forbundet med udvikling af en mine faste anlægsomkostninger, og det øger risikoen forbundet med at gå ind i platinudvinding. Alt tyder på, at der ikke vil være nye virksomheder af betydning, som vil kunne udfordre oligopolet i den nærmeste fremtid.

vii) Multimarkedskontakter og strukturelle forbindelser

(155) Medlemmerne af oligopolet møder hinanden på samtlige platinmetalmarkeder såvel som på en række andre markeder — f.eks. er Gencor, Gencors moderselskaber, AAC og de russiske producenter også store guldproducenter.

(156) Der eksisterer strukturelle forbindelser mellem adskillige af platinmarkedets deltagere. F.eks. kontrollerer AAC De Beers, der er ansvarlig for driften af Central Selling Organization, som kontrollerer mellem 70 % og 80 % af diamantsalget på verdensplan. De Beers og de russiske producenter har en kartelaftale på diamantmarkedet. Derudover er Gencor (via Samancor) og AAC (via Vanadium) aktionærer i joint venturet Columbus (rustfrit stål) i Sydafrika. Siden 1992 er Columbus blevet udvidet flere gange, således at det nu er verdens sjette største producent af rustfrit stål. For at få dækket sin efterspørgsel efter udgangsmateriale har Columbus adgang til en ferro-chrom-ovn tilhørende en af sine medejere (Samancor); og for at få dækket sit behov for nikkel har Columbus adgang til de indenlandske nikkelproducenter Amplats og Implats. Disse operationer ligger ganske vist uden for platinmetalområdet, men de illustrerer ikke desto mindre de tætte forbindelser, der optræder mellem parterne og deres konkurrenter.

(157) Den 13. marts 1996 (den dag, hvor den mundtlige høring i sagen blev afholdt) købte AAC ca. 6 % af aktierne i Lonrho plc med forkøbsret på yderligere 18 %. Sanlam, der er et af Gencors moderselskaber, besidder ca. 3 % af Lonrho plc. En andel på så meget som næsten 25 % må formodes at give en betydelig indflydelse i Lonrho plc, eftersom de resterende aktier i virksomheden er fordelt på mange andre hænder. Dette forhold bekræfter Amplats' interesser i LPD's aktiviteter og styrker de strukturelle forbindelser mellem udbyderne inden for platinindustrien.

(158) Multimarkedskontakter og strukturelle forbindelser kan have en disciplinerende virkning på medlemmerne af et oligopol ved at forøge risikoen for modaktioner — ganske enkelt på grund af det store antal muligheder for modaktioner — hvis et medlem af oligopolet opfører sig på en for de øvrige medlemmer uacceptabel måde. Dokumenter forelagt Gencors og Implats' bestyrelser og dateret den 6. maj 1994 indeholdt en undersøgelse foretaget af en konsulent, som opregnede de mange muligheder, som konkurrenterne havde for at reagere på Implats' interaktioner med LPD, herunder »disciplinerende angreb og signaler — fokuserede priskrige, f.eks. Rh (rhodium)«.

viii) Konklusion

(159) Gennemsigtigheden på markedet og produktets homogenitet kombineret med efterspørgslens og udbuddets øvrige kendetegn har fremkaldt en situation, der er befordrende for oligopolistisk dominans. Som der redegøres for nedenfor, bevidnes tendensen til oligopolistisk dominans af den ringe grad af konkurrence, der har præget markedet de sidste 20 år.

Der har tidligere været en tendens til oligopolistisk dominans

(160) Væksten på markedet og udviklingen i markedsandele de sidste ti år tyder på, at der har hersket en vis grad af konkurrence på markedet. Den ringe konkurrence og anden adfærd udvist af oligopolmedlemmerne hidtil kan imidlertid tages som tegn på den ringe grad af konkurrence og den tendens

til oligopolistisk dominans, der har været fremherskende de sidste 20 år.

i) Den hidtidige vækst på markedet og markedsandelenes udvikling

(161) Som det fremgår af tabellen i bilag VI, voksede det samlede platinmarked med 2,4 mio. oz fra 2,8 til 5,2 mio. oz i perioden 1985-1995. Mængden af genbrugsplatin steg med 245 000 oz og forøgede sin markedsandel fra 2 % til 6 %. Dem, der først og fremmest blev tilgodeset af den stigende efterspørgsel, var Rusland, Amplats og LPD, der tilsammen forøgede deres udbud med 2 mio. oz. Rusland forøgede sin markedsandel fra 8 % til 23 %, hovedsagelig ved at sælge ud af sine lagre, og LPD forøgede sin markedsandel fra [...] ([13]) til [...] ([14]) ved at forøge produktionen, medens Amplats' ekspansion ikke kunne hindre et fald i virksomhedens markedsandel fra [...] ([15]) til [...] ([16]). Implats var ikke i stand til at forøge sin produktion, og virksomhedens markedsandel faldt fra [...] ([17]) til [...] ([18]). Disse ændringer i markedsandele er tegn på en vis konkurrence på markedet. Konkurrencen om at få del i markedets vækst er især kommet fra Rusland og LPD, medens Amplats ikke kan betegnes som en aggressiv konkurrent, da denne virksomhed har mistet markedsandele og kun har ekspanderet lige nøjagtig nok til at kunne forsvare sin stilling som førende producent, skønt den har haft lejlighed til at ekspandere yderligere.

ii) Ringe grad af direkte priskonkurrence

(162) Alt tyder på, at den direkte priskonkurrence om lange kundekontrakter på markedet er ubetydelig. Priserne fastsættes fra dag til dag på metalbørserne, men ifølge oplysninger fra såvel kunder som parterne sælges ca. 90 % af al platin på lange kontrakter og 10 % på metalbørserne. De fleste lange kontrakter har en løbetid på et år, men normalt forlænges de automatisk årligt. Forbindelserne mellem udbyder og aftager er derfor forholdsvis stabile. De lange kontrakter indeholder ofte en klausul om, at metallet skal benyttes til de oprindeligt påtænkte formål, og at det navnlig ikke må videresælges uden tilladelse fra sælgeren, som har ret til at tilbagekøbe metallet, hvis køberen ikke har brug for det. Til gengæld for disse begrænsninger modtager køberen ofte en lille rabat på [...] ([19]) af markedsprisen. Disse begrænsninger hindrer imidlertid også metallet i at blive tilbudt andre kunder eller i at finde vej til metalbørserne, hvor det kunne påvirke markedsprisen på platin. Navnlig bilfabrikanternes lange kontrakter indeholder sådanne klausuler, men det samme er tilfældet for andre fabrikanter. Kommissionen skønner, at måske så meget som 40 % af det årlige platinsalg er genstand for disse begrænsninger. De stabile udbyder/aftagerforbindelser, de små rabatter og forbuddet mod videresalg vidner om begrænset direkte priskonkurrence om kundekontrakter på platinmarkedet.

(163) Parterne hævder i deres svar på klagepunktsmeddelelsen, at:

»Kommissionens bekymringer med hensyn til priskonkurrence synes at have udgangspunkt i den ringe variation mellem rabatterne til kunderne, men inden for en homogen industri kan man ikke forvente nogen spredning (hvad enten markedet er kompetitivt eller monopoliseret).« (NERA's rapport, s. 27).

(164) Kommissionen er uenig i denne konklusion vedrørende konkurrencen inden for platinindustrien. Producenterne konkurrerer undertiden om de lange kundekontrakter. En af hovedårsagerne til LPD's vækst de seneste år har været virksomhedens omfattende kontrakt med Engelhard. LPD vandt kontrakten i konkurrence med Amplats, fordi LPD tilbød bedre vilkår, skønt Engelhard er knyttet til AAC. På et marked med et begrænset antal udbydere og aftagere, hvor prisen på den metal, der sælges på lange kontrakter, indekseres efter markedsprisen, kan priskonkurrencen om lange kundekontrakter kun komme til udtryk i form af rabatter fra udbydernes side, når de konkurrerer om de største kontrakter. Det ville rent faktisk være ulogisk, hvis rabatterne ikke udgjorde et af parametrene for aftagerens valg af leverandør. Alt tyder imidlertid på, at denne form for konkurrence kun optræder i ringe grad på markedet.

iii) Den ringe grad af konkurrence bevidnes af et vedvarende højt prisniveau

(165) Parterne påpeger i deres svar på klagepunktsmeddelelsen, at realprisen på platin i R til stadighed er

([13]) Mindre end 10 %.
([14]) Mindre end 15 %.
([15]) Mindre end 50 %.
([16]) Mindre end 40 %.
([17]) Mindre end 40 %.
([18]) Mindre end 25 %.
([19]) Mindre end 5 %.

faldet i 1990'erne, og at det har sat de sydafrikanske udbydere i en konkurrencemæssig klemme:

»Når henses til den relativt høje inflation i Sydafrika i den pågældende periode, er det tydeligt, at platinpriserne er faldet skarpt hele vejen igennem 1990'erne. Gennemsnitsprisen i 1995 var det halve af, hvad den var ti år forinden. Dette giver et vist indtryk af den konkurrencemæssige klemme, som de sydafrikanske udbydere har befundet sig i de seneste år.« (NERA's rapport, s. 18).

(166) Den årlige udvikling i realprisen på platin mellem 1975 og 1995 målt i US$, Y og R er anført i bilag V. Det fremgår heraf, at platinprisen i R bevægede sig fra 1 500 R/oz til over 3 000 R/oz i 1980 og 1986. Med undtagelse af 1982 lå realprisen på platin over 2 000 R/oz i hele perioden fra 1978 til 1990. I betragtning af stigningen i efterspørgslen siden 1985 og den omstændighed, at LPD og Rusland har forøget deres markedsandele, må det konkluderes, at LPD og Rusland har bidraget afgørende til at trykke realpriserne de sidste fem år, så de i dag ligger på næsten samme niveau som i midten af 1970'erne. Dette bekræfter på ny, at LPD og Rusland har bidraget med en vis grad af konkurrence de sidste fem år, men det kan bestemt ikke siges om de sidste 20 år taget under et.

(167) Desuden skal det bemærkes, at eftersom det kun er en relativt lille mængde platin, der handles på metalbørserne, og eftersom lange kontrakter er almindelige, har producenterne potentielt gode muligheder for at påvirke markedsprisens udvikling. For det første giver lange kontrakter producenterne større kontrol over de leverede mængders skæbne og dermed over markedsprisen. Det forholder sig især således ved kontrakter indeholdende restriktioner på videresalget af metallet. Der er derfor en tendens til, at lange kontrakter hindrer metal i at påvirke markedsprisens udvikling på metalbørserne direkte. For det andet har de største udbydere særdeles gode muligheder for at øve indflydelse på prisen på metalbørserne via deres leveringer til disse børser. De russiske producenter har f.eks. de seneste år solgt en betydelig mængde platin på metalbørserne, hvilket har bidraget til de lavere platinpriser omtalt ovenfor. I 1991 faldt platinprisen endda til under 350 US$, da den russiske eksport for første gang steg til over 1 mio. oz.

iv) De største markedsdeltageres hidtidige adfærd

(168) Kommissionen har ikke foretaget en undersøgelse af, om de største udbydere tidligere har optrådt som et kartel. I forbindelse med vurderingen af muligheden for en konkurrencebegrænsende parallel adfærd i fremtiden er det imidlertid vigtigt at være opmærksom på dels det konkurrencemiljø, som de sydafrikanske udbydere har været en del af førhen, dels de russiske producenters reelle konkurrencemæssige adfærd.

(169) Konkurrence var ikke et fremherskende kendetegn ved den sydafrikanske økonomi forud for de seneste års politiske forandringer. Adspurgt om sin holdning til behovet for en monopollovgivning sagde præsident Mandela udtrykkeligt følgende i et interview med Tim Modise i det sydafrikanske tv-program »Focus«:

»Det er bestemt ikke ideelt, at der findes fem konglomerater, som ejer mere end tre fjerdedele af de aktier, der er noteret på børsen. Vi kan ikke forvente, at vores industri eller økonomi vil blomstre og vokse, hvis økonomien kvæles af fem konglomerater, der monopoliserer landets industri. Der skal være konkurrence. Det er grunden til, at ministeren for handel og industri er fast besluttet på at ændre konkurrenceloven for at sikre, at der er konkurrence. Monopollove er absolut nødvendige i denne forbindelse.«

(170) På linje med præsident Mandelas udtalelse hedder det i et officielt sydafrikansk regeringsdokument om en sydafrikansk politik på mineral- og mineområdet, at:

»De markedsstrukturer, der opstår som følge af konglomeraters dominans, indebærer nogle kritiske problemer, da de resulterer i oligopolistiske markeder ... Det, der er sket i Sydafrika, er, at konglomeraterne har tyet til markedsdelingsaftaler via en række former for hemmelighedsfuld adfærd, der fordeler markederne mellem konglomeraterne og resulterer i, at virksomheder accepterer at undlade at konkurrere på bestemte markeder til gengæld for at kunne operere uforstyrret på andre, ubeslægtede markeder.«

Ovennævnte dokument er et diskussionsoplæg, som kan indeholde modstridende synspunkter. Netop den citerede udtalelse bestrides imidlertid ikke i dokumentet. Det bør bemærkes, at mineindustrien er en af de vigtigste industrigrene i Sydafrika, og at AAC, Gencor og Gencors moderselskaber er blandt de vigtigste aktører inden for den sydafrikanske mineindustri.

(171) På platinmarkedet har de russiske producenter de seneste år dækket 10 % af efterspørgslen ved at sælge ud af deres lagre. Salget fra de russiske lagre har nok først og fremmest været begrundet i behovet for hård valuta. De russiske producenter har via deres salg skabt en vis konkurrence og bidraget til at trykke realprisen på platin i begyndelsen af 1990'erne og til i et vist omfang at hindre store prisstigninger indtil i dag. Men at dømme ud fra officielle oplysninger fra Jonhson Matthey lader det til, at de russiske producenter har indset fordelene ved sælge på et stærkt marked og ikke lade platinprisen falde for meget. Der er derfor grænser for, hvor stor konkurrence de russiske producenter vil bidrage med på platinmarkedet. På basis af deres hidtidige adfærd må det konkluderes, at de kun kan forventes at ville bidrage med en vis grad af effektiv konkurrence vis-a-vis de største sydafrikanske producenter, og dét kun indtil deres lagre er tømte (se nedenfor).

(172) Ifølge R.W. Rowland, der er tidligere administrerende direktør og bestyrelsesformand i Lonrho, har konkurrencebegrænsende adfærd stået på industriens dagsorden i adskillige år, og der har endog været overvejelser fremme om at danne et De Beers-ag-tigt kartel. Desuden har Gencor i adskillige år være interesseret i at overtage Lonrhos platinaktiviteter med det formål at overtage den praktiske kontrol med LPD's miner. De monopolistiske hensigter var, ifølge Rowland, åbenlyse for alle parter. Parterne har i deres svar på klagepunktsmeddelelsen karakteriseret Rowlands påstande som værende enten uunderbyggede eller irrelevante (svaret på klagepunktsmeddelelsen, s. 11). De har imidlertid hverken benægtet eller bestridt hans udtalelser.

v) En fremtidig markedssituation med kun få elementer af konkurrence

(173) Som tidligere nævnt har de russiske producenter været tilskyndet til at sælge ud af deres lagre de seneste år på grund af behovet for udenlandsk valuta. Denne ekstra tilførsel af platin har skabt en vis konkurrence på markedet, hvilket bl.a. bevidnes af realprisernes udvikling. De russiske miner befinder sig imidlertid i en elendig forfatning, og det er den almindelige opfattelse, og altså også parternes opfattelse, at de russiske lagre vil være tømte om ca. to år med det nuværende salgstempo. Konkurrencen fra de russiske lagre kan derfor forventes at ophøre om ca. to år. Som en konsekvens heraf vil Implats', LPD's og Amplats' styrke på markedet tage til i forhold til Ruslands i en overskuelig fremtid, og Rusland vil blive reduceret til en af industriens mindre betydningsfulde aktører.

(174) Det andet nye hovedelement af konkurrence på markedet de sidste ti år (ved siden af de russiske lagre) har været Lonrhos ekspansion, som har forøget virksomhedens markedsandel fra [...] ([20]) til [...] ([21]) mellem 1985 og 1995. Således har en stor aftager af platin udtalt: »Med årene har Lonrhos platindivision ekspanderet i en sådan grad, at den har udviklet sig til en betydningsfuld »tredje magtfaktor« på markedet.«

(175) Lonrho har mulighed for at ekspandere yderligere i løbet af de kommende år, og denne ekspansion vil kun indebære begrænsede ekstra kapitalomkostninger. En yderligere ekspansion af Lonrho vil skabe konkurrence inden for platinindustrien og må forventes at udløse en kompetitiv modreaktion fra især Amplats' side.

(176) Driftsomkostningskurverne for producenterne i Sydafrika fremgår af figuren i bilag II. For Implats' vedkommende skal det f.eks. bemærkes, at omkring 80 % af de samlede omkostninger har med brydning og koncentration at gøre, og heraf udgør 70 % faste omkostninger. Som det ses af figuren og som nævnt i afsnit VII.B.2. varierer Implats' og Amplats' omkostningsstruktur langt mere end LPD's. Det er også almindeligt anerkendt, at Implats er den af de tre sydafrikanske producenter, der har de største omkostninger, medens LPD har de laveste omkostninger. Forskellene mellem deres omkostningsstrukturer indebærer forskellige tilskyndelser for virksomhederne i henseende til konkurrence. Især har LPD med sine lave omkostninger et incitament til at udvide sin produktion, hvilket ville skabe konkurrence for de andre medlemmer af oligopolet.

(177) Blandt de tre sydafrikanske udbydere har Implats mest at miste ved en styrkelse af konkurrencen, og dét på grund af virksomhedens omkostningstunge miner. En styrkelse af konkurrencen ville imidlertid også lægge pres på Amplats' omkostningstunge aktiviteter og tvinge virksomheden til at udnytte sine mindre omkostningstunge reserver yderligere og på et tidligere tidspunkt. Det fremgår klart af interne dokumenter fra Implats og Lonrho, at Lonrho ønsker at udvide produktionen, og at Implats er imod en udvidelse af LPD.

vi) Konklusion

(178) Markedets karakteristika, udviklingen af priskonkurrence og de vigtigste markedsdeltageres hidtidige adfærd peger tydeligvis i retning af, at platinmarkedet har været kendetegnet ved en tendens til konkurrencebegrænsende parallel adfærd. De sidste fem år er der imidlertid kommet konkurrence fra

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

det russiske salg fra lagre (som vil ophøre om ca. to år) og fra udvidelsen af LPD, som har udviklet sig til en betydningsfuld »tredje magtfaktor« på markedet. LPD har mulighed for i fremtiden at ekspandere yderligere, og dét med kun begrænsede ekstra kapitalomkostninger, således at LPD vil være i stand til at yde de øvrige medlemmer af oligopolet konkurrence.

Den her omhandlede transaktion vil medføre oligopolistisk dominans og i realiteten et duopol

i) Amplats' rolle inden for platinindustrien

(179) Ifølge parternes svar på klagepunktsmeddelelsen er Amplats' strategi tydelig for enhver:

»Amplats har altid gjort sin strategi klar for sine konkurrenter. Som et nyligt eksempel på dette adfærdsmønster kan nævnes, at Amplats er citeret for i Business Day af 29. oktober 1995 at have udtalt, at virksomheden vil udnytte sin finansielle styrke og overlegne malmreserver til at nægte konkurrenterne enhver mulighed for vækst på platinmarkedet. Amplats tilføjer, at med de udvidelser, som virksomheden har planer om på nuværende tidspunkt, vil produktionsomkostningsfaktoren stå tilbage som den faktor, der skiller vinderne fra taberne på markedet (jf. bilag IV). Det er Amplats' kontrol over industriens billigste ekspansionsmuligheder (i PP Rust), der gør denne udtalelse troværdig.

... Dette efterlader Amplats i en position, hvor virksomheden — hvis den ikke møder modstand — vil kunne udøve en hidtil uset indflydelse på markedet. For Amplats' vedkommende er denne situation naturligvis den bedst tænkelige, medens den for Implats' og LPD's vedkommende nødvendiggør en omstilling, hvis det skal lykkes at genskabe en meningsfuld konkurrence på producentniveau (jf. bilag V, VI og VII).« (Appendiks 10 til svaret på klagepunktsmeddelelsen).

(180) Amplats har mulighed for at indsætte ny kapacitet på markedet til lave omkostninger og i det tempo, som virksomheden finder hensigtsmæssigt. Den vigtigste konkurrencemæssige modvægt mod Amplats' konkurrenceadfærd er de seneste ti år kommet fra udvidelsen af LPD og det russiske salg fra lagre.

ii) Fusionen vil i realiteten skabe et duopol

(181) Med transaktionen vil alle Gencors og Lonrhos platinaktiviteter blive samlet i ét selskab. Implats/LPD og Amplats ville hver især have haft en markedsandel på 30-35 % i 1995. Denne markedsandel kan forventes at stige til 40 % for hvert selskab, når de russiske producenter som forventet holder op med at sælge ud af deres lagre om ca. to år. Denne udvikling vil også reducere de russiske producenter til en mindre aktør i forhold til Implats/LPD og Amplats. På mellemlang og lang sigt vil konkurrencemønstret sandsynligvis udvikle sig til et duopol. Et duopol vil gøre det langt nemmere for de største udbydere at indrette sig efter hinandens adfærd og f.eks. begrænse produktionen.

iii) De indbyrdes tilsvarende omkostningsstrukturer for Amplats og Implats/LPD vil mindske deres tilskyndelse til at konkurrere

(182) Som det fremgår af figur 2 B i bilag II, vil fusionen mellem LPD og Implats resultere i et nyt selskab med en driftsomkostningsstruktur for miner svarende til Amplats'. Figur 2 B i bilag II antyder ikke, at driftsomkostningerne vil være ens i alle henseender, da der stadig vil kunne optræde vigtige forskelle på grund af forskelle i malmkvalitet, forskellige sammensætninger af den malm, der udvindes, forskellige forarbejdnings- og raffineringsomkostninger og forskellige administrationsomkostninger. Ikke desto mindre viser figurerne i bilag II, at omkostningsstrukturerne for Amplats og Implats/LPD vil ligne hinanden mere efter fusionen.

(183) Implats har hævdet, at transaktionen vil sætte Implats/LPD-kombinationen i stand til at opnå betydelige synergieffekter. Som det fremgår af afsnit VIII, bestrides dette af LPD's ledelse. Kommissionen mener, at de skitserede synergieffekter endda kan blive negative, da organisationskulturen hos Implats og LPD ikke er den samme, og det kunne vanskeliggøre integreringen og gøre den meget bekostelig. Derfor vil fusionens eneste konsekvens for omkostningsstrukturen blive, at der dannes et selskab med en omkostningsstruktur, der ligner Amplats', men uden at der opstår en synergieffekt, som kan mindske det nye selskabs omkostninger i forhold til Amplats'.

(184) Den større lighed mellem omkostningsstrukturerne for henholdsvis Amplats og Implats/LPD betyder, at en bestemt udvikling på markedet i større omfang kan tænkes at få samme indflydelse på Implats/LPD og Amplats, som dermed også kan forventes at ville reagere på samme måde, f.eks. i forbindelse med produktionsbeslutninger. En prisstigning vil f.eks. have stort set samme konsekvenser for de to selskabers rentabilitet. De to sydafrikanske markedsdeltagere vil derfor i højere grad

have sammenfaldende interesser med hensyn til den ønskede udvikling på markedet, og dette forhold vil øge risikoen for en konkurrencebegrænsende parallel adfærd efter fusionen, f.eks. i form af begrænsninger af produktionen.

(185) Parterne har i deres svar på klagepunktsmeddelelsen oplyst, at Implats de seneste år er gået sig selv grundigt efter i sømmene, og at omkostningsforskellene mellem de sydafrikanske producenter er langt mindre end antydet. Der hersker imidlertid ingen uenighed om, at LPD er lavomkostningsproducenten inden for den sydafrikanske platinmineindustri, og at et af Implats' hovedmålsætninger med fusionen er at få adgang til omkostningslette reserver.

iv) Fusionen vil eliminere LPD fra markedet og svække konkurrencen

(186) Fusionen vil eliminere LPD som en selvstændig markedsdeltager. Alle aspekter af udvinding, forarbejdning, raffinering og markedsføring af platin vil blive lagt i hænderne på en enkelt ledelse i Implats/LPD. Derfor vil LPD som følge af fusionen forsvinde som en »tredje magtfaktor« på markedet, og aftagerne vil stå tilbage med færre valgmuligheder. Som følge heraf er der sandsynlighed for, at kontraktvilkårene vil blive endnu mindre gunstige for aftagerne. Den allerede i dag begrænsede konkurrence på rabatter kan f.eks. forventes at blive svækket yderligere efter fusionen.

(187) Der er overordentlig stor sandsynlighed for, at fusionen vil føre til en begrænsning af Implats/LPD's produktion. I denne sammenhæng skal det bemærkes, at en begrænsning af produktionen ikke kun er et spørgsmål om at mindske det absolutte produktionsniveau. Det kan være lige så vigtigt at kunne styre kapacitetsudvidelsestakten. Selv på et marked i moderat vækst såsom platinmarkedet vil det være tilstrækkeligt at sænke kapacitetsudvidelsestakten for at rokke ved balancen mellem udbud og efterspørgsel og dermed fremkalde prisstigninger. Således indeholder cirkulæret om fusionen til Lonrhos aktionærer følgende passus:

»Implats og Lonrho har hidtil været ude af stand til at nå til enighed om en række spørgsmål, herunder de af Lonrho foreslåede planer om en udvidelse af LPD's aktiviteter. Bestyrelsen er af den opfattelse, at Lonrhos og LPD's interesse i at styrke værdien af den udvidede Implats vil finde sammen til fordel for alle aktionærer efter fusionen«.

(188) Ifølge fremskrivninger forelagt [...] vil interessesammenfaldet efter fusionen omfatte en indskrænkning af udvidelsesplanerne, hvilket vil føre til en forøgelse af priserne sammenlignet med en situation uden en fusion, hvor begge virksomheder gik videre med egne planer for den fremtidige udvikling. [...] har fået forelagt to forskellige produktionsscenarier for Implats' og LPD's produktion med og uden en fusion:

»a) [...]

b) [...] ([22]).«

(189) [...] mener navnlig — ifølge rapporten [...] — at fusionen vil indebære to hovedfordele på markedssiden (foruden de mulige omkostningsbesparelser):

»[... en opretholdelse af det nuværende produktionsniveau burde få positiv indflydelse på metalpriserne ...] ([23]).«

Rapporten fortsætter:

»[... den fusionerede enhed vil have en højere sammenlagt kursværdi end den underliggende værdi af de fusionerede virksomheder som følge af dens størrelse og evne til at udøve større indflydelse på markedet].«

(190) Uden en fusion ville en udvidelse af LPD forøge konkurrencepresset på Implats' og Amplats' mindre rentable mineskakter. Med udgangspunkt i figuren i bilag II skønner Kommissionen, at skakter med et negativt driftsresultat i 1994 tegnede sig for [...] ([24]) af Implats' produktion og [...] ([25]) af Amplats'. Fusionen vil svække konkurrencen og give anledning til oligopolistisk dominans af to årsager:

a) Fusionen vil definitivt fjerne den konkurrencemæssige trussel fra LPD mod Implats' omkostningstunge aktiviteter ved at konsolidere LPD's og Implats' markedsføringsfunktioner og ved at sikre, at enhver fremtidig udvidelse af LPD's nuværende reserver kommer til at ske i

([22]) [...]
([23]) [...]
([24]) Mindre end 25 %.
([25]) Mindre end 25 %.

Implats/LPD-kombinationens samlede interesse. Ud fra Implats' synspunkt vil fusionen gøre det muligt at holde styr på det nuværende LPD's konkurrencemæssige adfærd.

b) Fusionen vil skabe et selskab af samme størrelse som Amplats med rigelige reserver, der ikke er for dyre at udnytte, med en tilsvarende omkostningsstruktur og med en evne til udøve større indflydelse på markedet. I denne situation og i betragtning af markedets karakter og den hidtidige konkurrencemæssige adfærd inden for denne industri vil Amplats og Implats/LPD ikke føle sig tilskyndet til at konkurrere med hinanden. En konkurrencebegrænsende parallel adfærd er derfor et særdeles sandsynligt udfald af fusionen. Industriens nuværende sammensætning er langt mere tilbøjelig til at resultere i en vis grad af konkurrence, fordi LPD er en tredje magtfaktor på markedet og føler sig mere tilskyndet til at udvide sin produktion alene end sammen med Implats.

(191) Trods de hidtidige forbindelser mellem Gencorgruppen og Lonrho-gruppen vil Implats, såfremt fusionen ikke gennemføres, ikke for altid kunne hindre LPD i at udvide sin platinproduktion. LPD kan gennemføre denne udvidelse med blot begrænsede ekstra kapitalomkostninger. Ifølge oplysninger fra parterne selv og en analyse leveret af R.W. Rowland, tidligere bestyrelsesformand i Lonrho, kan den planlagte udvidelse øjensynligt finansieres med interne midler. Der er mulighed for endnu andre omkostningslette udvidelser, og trods Implats' minoritetsrettigheder kan disse ikke til stadighed benyttes til at hindre tiltag, der vil være til fordel for alle aktionærer.

(192) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne tilkendegivet, at Kommissionen har undladt at vægte sagens beviser korrekt ved at give et misvisende indtryk af tredjeparters syn på fusionen. Parterne har forsøgt at kvantificere betydningen af visse dele af bevismaterialet ved at fremhæve den andel af svarene på to bestemte spørgsmål i Kommissionens spørgeskemaer, som efter parternes mening støtter deres vurdering af transaktionens virkninger. Kommissionen er ikke enig i, at det er muligt at vægte dette bevismateriale ved at udregne svarprocenter. Faktisk er det netop fordi Kommissionen har taget alle beviser med i betragtning, at den har måttet konkludere, at fusionen vil mindske konkurrencen på platinmarkedet.

B.6. **Parternes økonomiske analyse**

(193) Parterne har som en del af deres skriftlige svar på klagepunktsmeddelelsen afleveret en økonomisk analyse af den påtænkte fusion udarbejdet af den økonomiske konsulent NERA fra Storbritannien, engageret af parterne.

(194) NERA's økonomiske analyse udstikker en ramme for analysen af konkurrencen inden for platinindustrien. For så vidt angår den hidtidige konkurrence inden for platinindustrien konkluderes det, at »forholdet mellem den nuværende markedspris og de sydafrikanske producenters driftsomkostninger er konsistent med forholdene på et konkurrencepræget marked« (NERA's rapport, s. 12).

(195) Kommissionen mener, at der er behov for empiriske undersøgelser for at afgøre spørgsmålet, om det nuværende prisniveau afspejler en konkurrencedygtig pris inden for en industri med perfekt konkurrence, og hverken NERA eller Kommissionen har foretaget sådanne undersøgelser. Som nævnt i afsnit VII.B.5. er Kommissionen imidlertid enig i, at der har hersket en vis grad af konkurrence på platinmarkedet de seneste år. Konkurrencen har især stammet fra Ruslands salg fra sine lagre og fra LPD's ekspansion. Kommissionen er også enig med NERA i, at denne konkurrence har ført til en mindskelse af driftsomkostningerne og tilskyndet til at indføre nye, billige forsyningskilder (NERA's rapport, s. 6). LPD har spillet en vigtig rolle inden for Sydafrikas platinindustri i denne henseende.

(196) Med hensyn til muligheden for misbrug af et monopol siger NERA, at »for det første er et af kendetegnene ved et monopolmisbrug en nedlæggelse af al produktion med lavere driftsomkostninger end det (gældende) monopolprisniveau; og for det andet afhænger udnyttelsen af et monopols magt i høj grad af monopolets evne til at kontrollere marginale forsyningskilder«.

(197) Kommissionen er enig i, at muligheden for en udbudsreaktion på marginen spiller en vigtig rolle for udnyttelsen af et monopols magt i klassisk økonomisk forstand. Som tidligere nævnt (se f.eks. afsnit VII.B.4.) er det imidlertid meget usandsynligt, at et oligopols indskrænkning af platinproduktionen kan opvejes af forsyninger fra marginale kilder, f.eks. fra udbydere uden for oligopolet, fra genbrug og fra lagre uden for Rusland.

(198) Med hensyn til muligheden for oligopolistisk dominans hævder NERA, at »måske den vigtigste forudsætning for, at et snævert oligopol kan få held med at opnå samme resultater som på et marked helt uden konkurrence, er, at markedet er

stabilt, og at der ikke er risiko for eksterne chok, der kan forstyrre status quo« (NERA's rapport, s. 25).

(199) Ifølge NERA (s. 25 i rapporten) er der bl.a. følgende muligheder for eksterne chok:

a) ændringer i efterspørgslen

b) usikkerhed med hensyn til efterspørgselselasticiteten (på kort og lang sigt)

c) usikkerhed med hensyn til salgspolitikken hos indehavere af platinlagre og hos marginale platinkilder, f.eks. nikkelminer

d) usikkerhed med hensyn til adgangen til genbrugsplatin.

(200) *Ad punkt a):* Det er værd at bemærke, at det er normalt for mange markeder og ikke blot platinmarkedet, at efterspørgslen ændrer sig fra tid til anden. Sådanne ændringer kan imidlertid kun være vigtige for vurderingen af oligopolistisk dominans, hvis de kan påvirke oligopolets ligevægt. Som tidligere nævnt forventes der kun en moderat vækst på platinmarkedet i de kommende år. I de seneste årtier har ændringer i efterspørgslen desuden været positive og ført til større efterspørgsel, og der er i dag stort set ingen risiko for et fald i efterspørgslen. Der forventes snarere et underskud på udbudssiden, som realistisk set kun kan dækkes af Amplats, Implats, LPD eller de russiske lagre (på kort sigt).

(201) NERA fremfører, at »platin i nogen grad er genstand for spekulative ændringer i efterspørgslen«, og at »mængden af platin handlet på papiret på NYMEX og TOCOM udgjorde omkring 135 mio. oz i 1995, hvilket svarer til 27 gange så meget, som der fysisk blev leveret« (NERA's rapport, s. 8). Den absolutte mængde af papirhandel er en dårlig målestok for spekulationsniveauet på markedet. Kommissionen har ikke i sin undersøgelse fundet, at platinmarkedet er et spekulativt marked, men snarere at det styres af de fundamentale faktorer udbud og efterspørgsel, jf. omtalen af produktmarkedet. Af RSI-undersøgelsen, som Kommissionen bestilte, fremgår det desuden, at NYMEX hovedsagelig er et terminsmarked, der betjener den fysiske handel, og i mindre grad et rent futuresmarked.

(202) *Ad punkt b):* Kommissionen har konkluderet, at efterspørgslen efter platin er prisuelastisk med det nuværende prisniveau. Som nævnt i forbindelse med definitionen af produktmarkedet (afsnit VI.A.2(iii)) anerkender Kommissionen, at efterspørgselselasticiteten for platin i det lange løb kunne være større, hvis prisen skulle gå hen og stige til f.eks. det dobbelte eller tredobbelte. Det er dog meget usandsynligt, at en stor, men dog begrænset prisstigning (på f.eks. 10 %) ville medføre nogen væsentlig substitution. Dette bevidnes tydeligt af erfaringerne fra 1985-1989, hvor realprisen på platin lå over 600 US$ (ca. 40 % over niveauet i 1995), men hvor der ikke indtraf nogen substitution, og hvor efterspørgslen fortsatte med at stige. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen bestrider parterne ikke, at efterspørgslens priselasticitet er uelastisk med det nuværende prisniveau. Dette svarer helt til forholdene på et kompetitivt marked. Ifølge økonomisk teori kunne en efterspørgselspriselasticitet på over 1 have været udtryk for, at platinprisen allerede før den aktuelle transaktion lå på et monopolniveau (NERA's rapport, s. 27, punkt 3). Som nævnt ovenfor mener Kommissionen imidlertid ikke, at det nuværende prisniveau er lig med et monopolprisniveau som følge af konkurrencen fra især LPD og de russiske lagre. Dette er helt i overensstemmelse med konstateringen af, at efterspørgslen efter platin er prisuelastisk.

(203) *Ad punkt c) og d):* Som tidligere anført finder Kommissionen det meget usandsynligt, at udbydere uden for oligopolet, lagre uden for Rusland og adgangen til genbrugsplatin vil kunne påvirke markedet tilstrækkeligt til at hindre misbrug af en fælles dominerende stilling.

B.7. **Konklusion**

(204) Platinmarkedet har hidtil været præget af en tendens til konkurrencebegrænsende parallel adfærd. Der er således beviser for lav priskonkurrence de sidste 20 år. Rusland har de seneste år solgt ud af sine lagre, formentlig på grund af behovet for udenlandsk valuta. Rusland har imidlertid samtidig bestræbt sig på at sælge, når markedsprisen er høj. Derudover er det almindeligt anerkendt, at den sydafrikanske mineindustri hidtil har været præget af adfærd, der i særdeles høj grad har været konkurrencebegrænsende. LPD har været en del af dette miljø, men har stadig evnet at udvide sin produktion og dermed yde Amplats og Implats konkurrence. Ruslands salg fra lagre og ekspansionen af LPD har udgjort de vigtigste konkurrenceelementer på markedet.

(205) Hvis fusionen gennemføres, vil der i fremtiden optræde to sydafrikanske udbydere med indbyrdes

tilsvarende mineomkostningsstrukturer og incitamenter. Fusionen mellem LPD og Implats vil have konkurrencebegrænsende virkning på markedet, eftersom LPD's nuværende tilskyndelse til at udvide og til at indtage en mere aktiv rolle på markedet vil forsvinde. Den nye enheds tilskyndelse til at ekspandere vil være mindre, da den ikke vil nære noget ønske om at lægge pres på Implats' omkostningstunge aktiviteter. I betragtning af markedets karakteristika, de ensartede omkostningsstrukturer, der vil følge af fusionen, og de hidtidige erfaringer med konkurrence inden for platinindustrien kan det ikke forventes, at Implats/LPD og Amplats vil føle sig tilskyndet til at konkurrere med hinanden. Elimineringen af LPD vil på markedet medføre en kvalitativt mærkbar forskel. Det er overordentligt sandsynligt, at en af følgerne af fusionen vil være en yderligere stramning af udbuddet af platin på mellemlang sigt og dermed højere priser på platin. Dette vil være i såvel Amplats' som Implats/LPD-fusionens interesse, og disse to selskaber vil indtage en duopolistisk stilling som følge af Ruslands svage konkurrenceevne på mellemlang sigt.

(206) Som konklusion må det derfor konstateres, at transaktionen på mellemlang sigt vil skabe en dominerende stilling for et duopol (bestående af Amplats og Implats/LPD) på platinmarkedet (der allerede er kendetegnet ved en ringe grad af konkurrence), og dette vil bevirke, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt inden for fællesmarkedet. Parterne har, relativt set, lavere markedsandele i EF end i andre dele af verden, og de har derfor hævdet, at transaktionen vil få mindre indflydelse på fællesmarkedet. Som tidligere nævnt er platinmarkedet imidlertid et verdensomspændende marked, og platinpriserne i EF fastsættes på verdensmarkedsniveau. Derfor vil transaktionens konkurrencebegrænsende virkninger for platinmarkedet også få konsekvenser for EF, f.eks. i kraft af højere priser på al platin, der sælges i EF, og ikke kun på platin, der sælges af Implats og LPD.

C. *Rhodium*

(207) Rhodium er det tredje vigtigste platinmetal efter platin og palladium målt i salgsværdi. I 1994 udgjorde rhodium 12 % af det samlede salg af platinmetaller opgjort i mængde.

(208) Med hensyn til markedsandele og udbudskoncentration ligner situationen på rhodiummarkedet situationen på platinmarkedet. Implats/LPD og Amplats tegner sig for omkring 70 % af markedet, medens Rusland tegner for omkring 20-25 % (se tabel A2 i bilag 1). Rhodiummarkedet synes at have samme kendetegn som platinmarkedet. Markedet er gennemsigtigt, metallet er et homogent produkt, der handles frit, og handelsfirmaernes priser er offentligt tilgængelige. Desuden er udvindings- og raffineringsteknologien moden, produktionsprocessen er den samme som for andre platinmetaller, der er betydelige hindringer for adgang, der optræder finansielle bånd og multimarkedskontakter, og ligesom på platinmarkedet står aftagerne svagt i forhold til udbyderne.

(209) Som det er tilfældet for platin, er efterspørgslen efter rhodium prisuelastisk, da dette metal næsten udelukkende anvendes til bilkatalysatorer. Helt præcist anvendes 98 % af al rhodium til bilkatalysatorer, medens de resterende 2 % går til andre industrielle formål.

Konklusion

(210) Af samme årsager som for platinmarkedets vedkommende indebærer forholdene på rhodiummarkedet, at konkurrencen mellem de førende markedsdeltagere efter fusionen ikke vil være tilstrækkelig til at sikre effektiv konkurrence på dette marked. Derfor vil transaktionen på mellemlang sigt skabe en duopolistisk dominerende stilling på rhodiummarkedet, som følge af hvilken den effektive konkurrence på fællesmarkedet vil blive hæmmet betydeligt.

D. *Palladium, ruthenium og iridium*

(211) Foruden markederne for platin og rhodium har Kommissionen også foretaget en undersøgelse af markederne for palladium, ruthenium og iridium. På markederne for ruthenium og iridium blev der ikke afsløret konkurrencemæssige problemer. De russiske udbydere synes at være dominerende på palladiummarkedet. LPD vil kun føje [...] ([26]) point til Implats' markedsandel på [...] ([27]) (1994), og derfor vil fusionen ikke ændre ved den dominerende stilling, som de russiske udbydere indtager på palladiummarkedet.

VIII. DEN ØKONOMISKE OG TEKNOLOGISKE UDVIKLING

(212) Implats har hævdet, at det er muligt at opnå betydelige synergieffekter og dermed mindske

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

omkostningerne ved at fusionere Implats og LPD. Implats mener, at disse synergieffekter kan opnås gennem især følgende:

i) produktivitetsgevinster som følge af parternes udveksling af erfaringer og

ii) besparelser fra lukningen af nogle af LPD's forarbejdnings- og raffineringsanlæg.

(213) Omfanget af disse synergieffekter bestrides af LPD-ledelsen. Morgan Grenfell og James Capel har i en rapport til Lonrho plc's bestyrelse skønnet, at fusionens synergieffekter kun vil udgøre ca. 1/10 af de synergieffekter, som Implats har regnet sig frem til (eksklusive visse negative og positive ikke-kvantificerbare effekter). Kommissionen mener, at de eneste væsentlige synergieffekter kan hentes i forarbejdnings- og raffineringsanlæggene, men de kan først realiseres om adskillige år. Navnlig er det usikkert, om der kan realiseres en synergieffekt ved at samle raffineringen af de ædle metaller i et enkelt raffinaderi. Desuden kunne de samlede synergieffekter af fusionen endda vise sig at blive negative som følge af de to virksomheders meget forskelligartede organisationskultur, der vil vanskeliggøre sammenlægningen og måske gøre den dyrere.

(214) Alt tyder på, at den væsentligste virkning af fusionen består i en forøgelse af den fusionerede enheds styrke på markedet. Selv hvis der kunne forventes nogle synergieffekter, er Kommissionen imidlertid af den opfattelse, at de ikke vil være til fordel for forbrugerne, eftersom transaktionen vil resultere i en fælles dominerende stilling på markederne for platin og rhodium, som vil udgøre en hindring for konkurrencen på disse markeder.

IX. FORELØBIGT TILSAGN FORESLÅET AF PARTERNE

(215) Parterne har foreslået Kommissionen et foreløbigt tilsagn, som skal tjene til at afbøde de konkurrencemæssige problemer, som transaktionen giver anledning til. Tilsagnet er blevet forelagt medlemsstaterne, og det blev drøftet på Det Rådgivende Udvalgs møde den 9. april 1996. Tilsagnet består af tre dele:

i) udvidelse af [...] kapacitet med [...] oz

ii) opretholdelse af det eksisterende produktionsniveau, dvs. [...] oz p.a.

iii) en »ny udbyder« på markedet.

(216) Det tilsagn, som parterne har tilbudt, er af adfærdsmæssig karakter og kan derfor ikke accepteres i henhold til fusionsforordningen. Under alle omstændigheder synes tilsagnet ikke at løse de konkurrencemæssige problemer, som Kommissionen har peget på. Grunden hertil er, at skønt kapacitetsudvidelsen vil være en fordel, afspejler den i kombination med forslaget om at bevare produktionen på det nuværende niveau ikke den vækst på markedet, som alle kommentatorer er enige om vil finde sted. Desuden kunne produktionen i andre skakter, ejet af den fusionerede enhed, reduceres før tiden for ganske enkelt at bevare produktionen på sit nuværende niveau på [...] oz, hvorved det samlede udbud vil blive begrænset. Hvad vigtigere er, indeholder tilsagnet intet om den oligopolistiske markedsstruktur. Hvis én udbyder derfor holder produktionen på et konstant niveau, vil dette blive signaleret til andre medlemmer af oligopolet, f.eks. Amplats. Hvis efterspørgslen på markedet stiger, vil priserne derfor blive presset i vejret.

(217) Med hensyn til frembringelsen af en »ny udbyder« vil parterne blot [...]. Denne del af tilsagnet vil derfor kun få ubetydelig indflydelse på det fremtidige udbud af platin til de endelige aftagere.

(218) Disse faktorer taget i betragtning er det tilsagn, som parterne har tilbudt, utilstrækkeligt til at afbøde de konkurrencemæssige problemer, der gør sig gældende i denne sag.

X. KONKLUSION

(219) Transaktionen vil resultere i, at der etableres en duopolistisk dominerende stilling for Amplats og Implats/LPD på markederne for platin og rhodium, som følge af hvilken den effektive konkurrence vil blive hæmmet betydeligt inden for fællesmarkedet, jf. fusionsforordningens artikel 2, stk. 3 —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Den af Gencor Limited og Lonrho plc anmeldte fusion, hvorved Gencor Limited og Lonrho plc vil erhverve fælles kontrol over hele Implats og LPD, erklæres uforenelig med fællesmarkedet og EØS-aftalen.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

1. Gencor Limited
6 Hollard Street
Johannesburg 2001
PO Box 61820
Marshalltown 2107
Den Sydafrikanske Republik

2. Lonrho plc
4 Grosvenor Place
GB-London SW1X 7DL

Udfærdiget i Bruxelles, den 24 april 1996.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen

BILAG I

Tabel A1

Anslåede andele af markedet for platin i 1994 og 1995, målt i mængde (*)

(%)

	1994	1995
Implats	< 25	< 25 (**)
LPD	< 15	< 15
Parterne i alt	< 35	< 35
Amplats	< 35	< 40
Rusland	< 25	< 25
Andre	< 10	< 10
Genanvendelse	< 10	< 10
I alt	100	100

Kilde: Data fra parterne.

(*) Markedsandelene målt i henholdsvis mængde og værdi er identiske på platinmarkedet.

(**) Implats' tab af markedsandele fra 1994 til 1995 skyldtes midlertidige produktionsproblemer.

Tabel A2

Anslåede andele af markedet for palladium og rhodium i 1994, målt i mængde (*)

(%)

	Palladium	Rodium
Implats	< 15	< 25
LPD	< 5	< 10
Parterne i alt	< 20	< 35
Amplats	< 20	< 35
Rusland	< 60	< 25
Andre	< 10 (**)	< 15 (**)
I alt	100	100

Kilde: Data fra parterne.

(*) Markesandelene målt i henholdsvis mængde og værdi er identiske på disse markeder.

(**) I tallene er ikke medregnet genanvendte metaller, som dækkede mindre end 10 % af den samlede efterspørgsel efter palladium og rhodium i 1994, jf. Johnson Matthey.

BILAG II

FORKLARING TIL FIGURERNE

Figurerne i bilag II illustrerer driftsomkostningskurverne for de tre sydafrikanske platinproducenter før og efter fusionen, således som de er blevet udfærdiget af transaktionens parter.

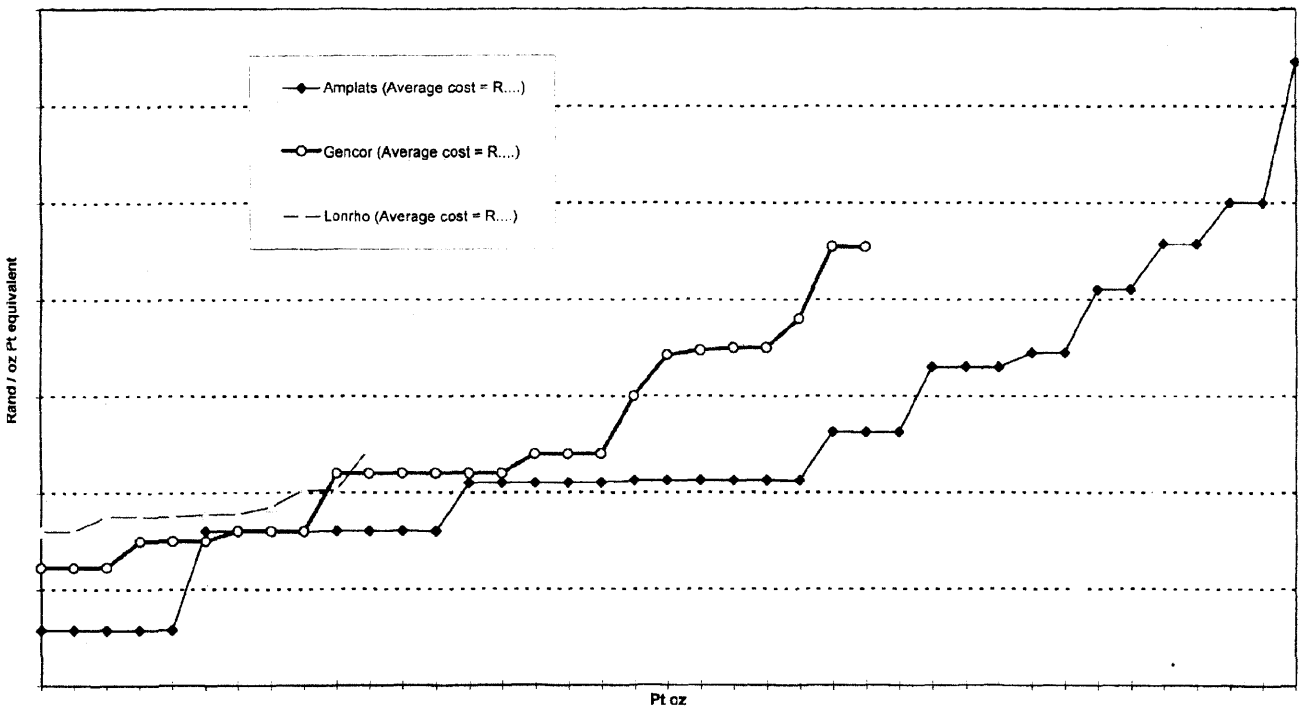
Disse figurer er udfærdiget med udgangspunkt i de samlede driftsomkostninger i 1994 for hver enkelt af producenternes miner (udtrykt i R pr. oz platinækvivalensenheder) og den i hver mine producerede mængde (i 1 000 oz).

Derfor angiver hvert trin i omkostningskurven de marginale produktions- og driftsomkostninger for hver ekstra mine.

Figurerne viser på den ene side den nuværende asymmetri mellem LPD's, Implats' og Amplats' driftsomkostningsstrukturer og på den anden side den symmetriske omkostningsstruktur mellem Impalts/LPD og Amplats efter fusionen.

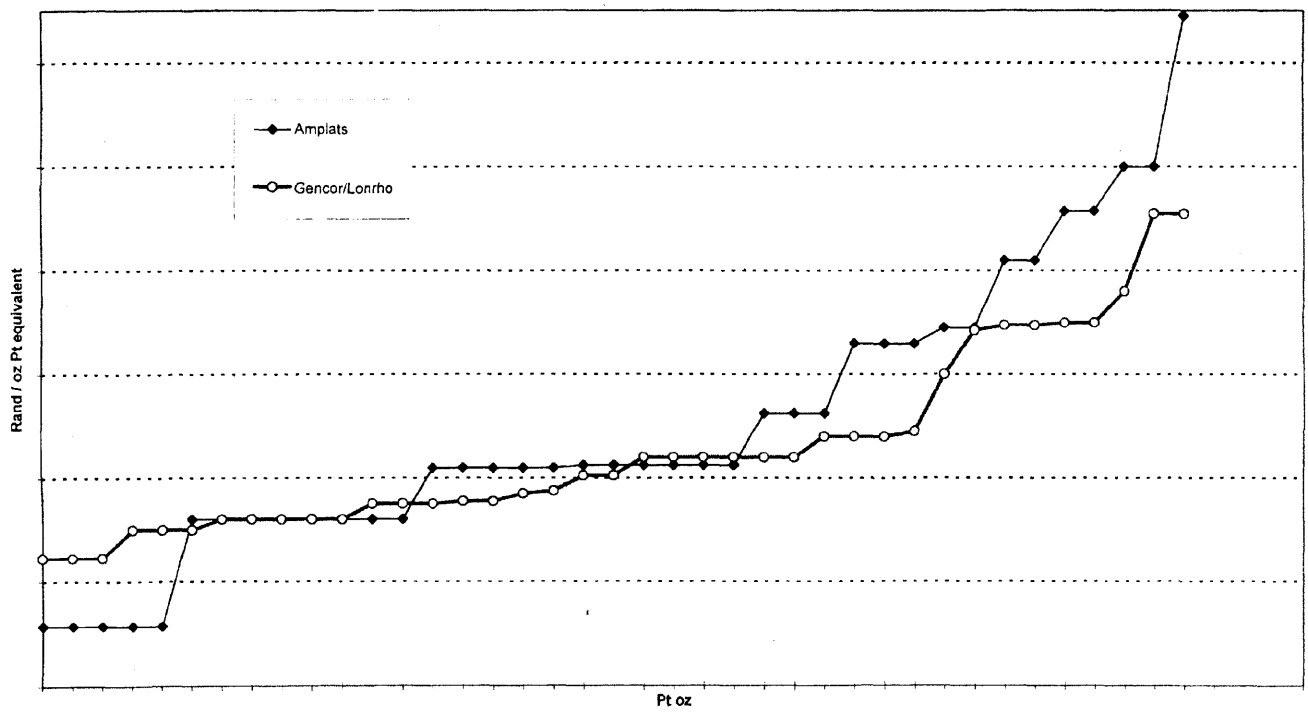
BILAG II A

FØR FUSIONEN (DRIFTSOMKOSTNINGER FORBUNDET MED SKAKTER)



BILAG II B

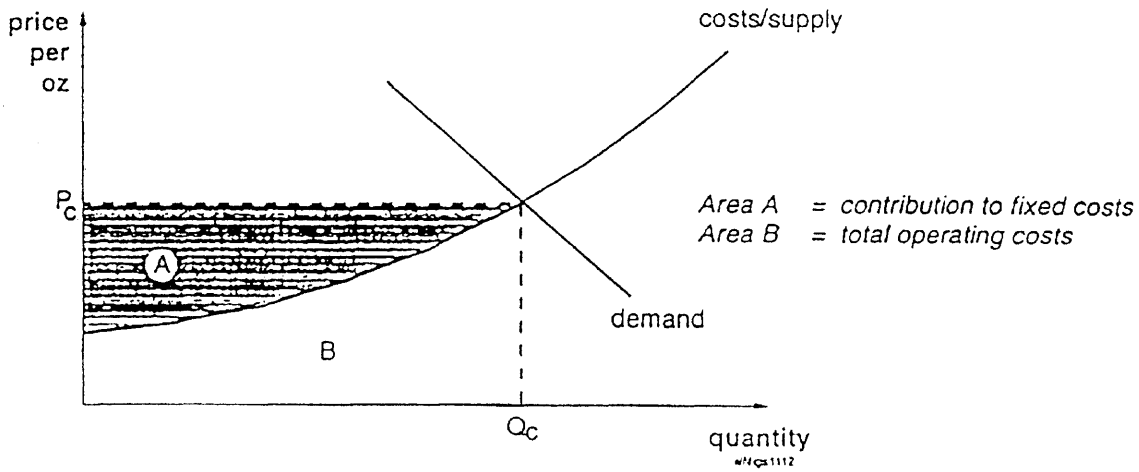
EFTER FUSIONEN (DRIFTSOMKOSTNINGER FORBUNDET MED SKAKTER)



BILAG III

Figur 2.1

Omkostninger, udbud og efterspørgsel inden for en naturressourceindustri



BILAG IV

Figur 3.1

Omkostningskurve for de sydafrikanske platinproducenter (første halvdel af regnskabsåret 1995)

[...]

BILAG V

PLATINPRISEN I FORSKELLIGE VALUTAER

År	Vekselkurser (LCU/US $)		Platinpris: nominel			Platinpris: real		
	Japan	Sydafrika	US $/oz	II Y/oz	R/oz	US $/oz	00 Y/oz	R/oz
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

BILAG VI

PLATINMARKEDETS VOLUMEN OG MARKEDSANDELE, 1985-1995

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
(a) Volume											*(1 000 oz)*
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
Sydafrika i alt	2 340	2 350	2 520	2 580	2 620	2 760	2 770	2 750	3 360	3 160	3 350
Rusland (salg)	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
Andre	40	40	40	50	60	65	70	120	130	140	100
Genbrug	70	90	115	160	175	215	215	245	275	315	315
Verden i alt	2 830	2 920	3 215	3 440	3 600	3 945	4 375	4 065	4 665	4 845	5 205
(b) Andele											*(%)*
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
Sydafrika i alt	83	80	78	75	73	70	63	68	72	65	64
Rusland (salg)	8	10	12	13	15	18	25	18	15	21	23
Nordamerika	5	5	4	6	5	5	5	5	5	5	5
Andre	1	1	1	1	2	2	2	3	3	3	2
Genbrug	2	3	4	5	5	5	5	6	6	7	6
Verden i alt	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kilde: Johnson Matthey Platinum 1995 of Platinum 1995 Interim Review. Udbudstallene stammer fra Implats' skøn over salget fra de primære platinminer. Undtagen for Ruslands vedkommende svarer dette nøje til mineproduktionerne.

BILAG VII

PLATINPRISEN I FORSKELLIGE VALUTAER

