II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ
της 21ης Δεκεμβρίου 1994
για το συμβιβάσιμο μιας συγκέντρωσης με την κοινή αγορά
(Υπόθεση αριθ. IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST)

(Το κείμενο στη γερμανική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(95/421/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

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

την απόφαση της Επιτροπής της 21ης Οκτωβρίου 1994 να κινήσει διαδικασία στην παρούσα υπόθεση,

Μετά από διαβούλευση με τη συμβουλευτική επιτροπή συγκεντρώσεων [2],

Εκτιμώντας τα εξής:

(1) Στις 22 Ιουλίου 1994 κοινοποιήθηκε, βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 (εφεξής «κανονισμός περί συγκεντρώσεων»), η σχεδιαζόμενη εξαγορά της ιταλικής επιχείρησης παραγωγής χάλυβα Acciai Speciali Terni (AST) SpA από ένα γερμανοϊταλικό κονσόρτσιουμ, που περιλαμβάνει τις Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Krupp) και Thyssen Stahl AG (Thyssen) από γερμανικής πλευράς και τις AFL Falck (Falck), Tadfin SpA (Tadfin) και FI.RE. Finanziaria SpA (Riva) από ιταλικής πλευράς. Δεδομένου ότι η κοινοποίηση ήταν αρχικά ελλιπής, οι προθεσμίες που αναφέρονται στο άρθρο 10 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων άρχισαν από τις 21 Σεπτεμβρίου 1994, επομένη της ημέρας που λήφθηκαν τα πλήρη στοιχεία.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

(2) Ο όμιλος Krupp αποτελείται από διάφορες επιχειρήσεις, στις κύριες δραστηριότητες των οποίων περιλαμβάνονται η παραγωγή χάλυβα, οι μηχανικές κατασκευές, η κατασκευή εγκαταστάσεων, τα συστατικά και εξαρτήματα αυτοκινήτων, καθώς και η εμπορία και παροχή υπηρεσιών.

Η Thyssen δραστηριοποιείται κυρίως στην κατασκευή και διανομή προϊόντων χάλυβα, περιλαμβανομένου και ακατέργαστου χάλυβα, πλατέων και επιμήκων προϊόντων.

Η Riva είναι η εταιρεία χαρτοφυλακίου που ελέγχει τον όμιλο Riva, οι εταιρείες του οποίου ασχολούνται με την κατασκευή και διανομή προϊόντων χάλυβα.

Η Falck είναι η εταιρεία χαρτοφυλακίου που ελέγχει τον όμιλο Falck, οι εταιρείες του οποίου ασχολούνται με την κατασκευή και διανομή προϊόντων χάλυβα, την παραγωγή και πώληση ηλεκτρικής ενέργειας, τη διαχείριση ακινήτων και την περιβαλλοντική τεχνολογία.

[1] ΕΕ αριθ. L 395 της 30. 12. 1989, σ. 1 · διορθωτικό στην ΕΕ αριθ. L 257 της 21. 9. 1990, σ. 13.
[2] ΕΕ αριθ. C 274 της 19. 10. 1995, σ. 3.

Η Tadfin είναι μία εταιρεία χαρτοφυλακίου που κατέχει μετοχές σε εταιρείες οι οποίες δραστηριοποιούνται στη διανομή προϊόντων χάλυβα, καθώς και στις αγορές ακινήτων.

Η AST δημιουργήθηκε την 1η Ιανουαρίου 1994, οπότε οι δραστηριότητες της ILVA στον τομέα του χάλυβα κατανεμήθηκαν μεταξύ τριών εταιρειών, ενόψει της εν συνεχεία πώλησής τους. Η κύρια δραστηριότητα της AST είναι η παραγωγή προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα.

II. Η ΠΡΑΞΗ

(3) Η πώληση της AST αποτελεί μέρος του προγράμματος ιδιωτικοποίησης του ομίλου ILVA, το οποίο ανέλαβε η IRI το Σεπτέμβριο του 1993. Η Επιτροπή, με απόφαση που έλαβε στις 12 Απριλίου 1994, ενέκρινε ορισμένες κρατικές ενισχύσεις προς την ILVA, υπό τον όρο να ολοκληρωθεί η ιδιωτικοποίηση στα τέλη του 1994. Μετά την απόφαση αυτή, ο κλάδος των πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα αποσπάστηκε από την ILVA και δόθηκε στην AST, και πωλήθηκε με πρόσκληση υποβολής προσφορών. Η προσφορά που έγινε δεκτή υποβλήθηκε από το ανωτέρω αναφερόμενο γερμανοϊταλικό κονσόρτσιουμ. Η Thyssen δεν συμμετείχε απευθείας στο κονσόρτσιουμ, αλλά συνεργαζόταν στενά στις διαπραγματεύσεις.

(4) Στα πλαίσια της εξαγοράς της AST και προκειμένου να αναλάβει τη διαχείριση της εταιρείας αυτής, η Krupp αφενός και οι ιταλοί εταίροι αφετέρου (Riva, Tadfin και Falck) συνέστησαν μια κοινή επιχείρηση, την KAI Acciai srl (KAI). Η Krupp και οι ιταλοί εταίροι έχουν ίση συμμετοχή [50 % — 50 %] στο κεφάλαιο της KAI.

(5) Τα συμφέροντα των ιταλών εταίρων στην KAI θα εκπροσωπούνται μέσω μιας ενδιάμεσης εταιρείας, της FAR Acciai srl (FAR), που δημιουργήθηκε ειδικά για το σκοπό αυτό. Η Riva και η Tadfin θα έχουν συμμετοχή στη FAR 42 % κάθε μία και η Falck 16 %. Η άσκηση των δικαιωμάτων ψήφου που αντιστοιχούν στο 50 % της συμμετοχής στην KAI, θα γίνεται σύμφωνα με τις αποφάσεις που λαμβάνονται στη FAR. Στα πλαίσια της FAR, όλες οι σημαντικές αποφάσεις λαμβάνονται από το διοικητικό συμβούλιο, το οποίο περιλαμβάνει πέντε μέλη, από τα οποία η Riva και η Tadfin θα ορίζουν δύο καθεμία και η Falck ένα. Για τη λήψη αποφάσεων απαιτείται η έγκριση της πλειοψηφίας των μελών.

(6) Η Krupp και η Thyssen συμφώνησαν να μεταβιβάσουν το 50 % της συμμετοχής της Krupp στην KAI, στην Krupp Thyssen Rosfrei GmbH, (KTR, γνωστή επίσης με την ονομασία RSH), μία κοινή επιχείρηση μεταξύ της Krupp και της Thyssen, στην οποία και οι δύο εταίροι έχουν συγκεντρώσει την παραγωγή πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα. Η Thyssen θα έχει δικαίωμα αρνησικυρίας στη λήψη θεμελιωδών αποφάσεων, σύμφωνα με όσα προβλέπει η συμφωνία των μετόχων (όπως η στρατηγική παραγωγής και εμπορίας, οι αρχές χρηματοδότησης, ο διορισμός διαχειριστών, οι επενδύσεις), και θα έχει, ως εκ τούτου, κοινό έλεγχο με την Krupp επί της KTR. Η δημιουργία της KTR εγκρίθηκε από την Επιτροπή βάσει του άρθρου 66 της συνθήκης ΕΚΑΧ στις 26 Ιουλίου 1994.

(7) Η παραγωγή της AST συνίσταται κυρίως σε πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα, τόσο θερμής όσο και ψυχρής ελάσεως, μαγνητική λαμαρίνα ψυχρής ελάσεως και συγκολημμένους σωλήνες που κατασκευάζονται από μία θυγατρική της AST. Πάνω από το [...] (1) του συνολικού κύκλου εργασιών του ομίλου AST αντιστοιχεί στα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα και τη μαγνητική λαμαρίνα. Από τα προϊόντα αυτά, στη συνθήκη ΕΚ εμπίπτουν (και κατά συνέπεια υπάγονται στον κανονισμό περί συγκεντρώσεων και στην παρούσα απόφαση) τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως, η μαγνητική λαμαρίνα (και τα δύο πλάτους κάτω των 500 mm), καθώς και οι συγκολημμένοι σωλήνες. Επιπλέον, εμπίπτουν στη συνθήκη ΕΚ τα προϊόντα τιτανίου, τα προϊόντα ελεύθερης σφυρηλασίας και σφυρηλασίας σε μήτρα που κατασκευάζονται από θυγατρικές της AST.

Αντίθετα, τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως, η μαγνητική λαμαρίνα (και τα δύο άνω των 500 mm) και τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα θερμής ελάσεως καλύπτονται από τη συνθήκη ΕΚΑΧ και θα αποτελέσουν αντικείμενο ιδιαίτερης απόφασης της Επιτροπής.

III. ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

ΚΟΙΝΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ ΣΤΗΝ AST

(8) Η κοινοποιηθείσα πράξη περιλαμβάνει διάφορες ενέργειες για την απόκτηση του ελέγχου της AST από τα μέλη του γερμανοϊταλικού κονσόρτσιουμ:

— ίδρυση της FAR από τους ιταλούς εταίρους του κονσόρτσιουμ, με σκοπό την απόκτηση συμμετοχής 50 % στην KAI,

— δημιουργία της KAI προκειμένου να εξαγοράσει το σύνολο του μετοχικού κεφαλαίου της AST και να αναλάβει τη διαχείρισή της, και

— μεταβίβαση στην KTR της κατά 50 % συμμετοχής της Krupp στην KAI.

(1) Κατά τη δημοσίευση της απόφασης, ορισμένες πληροφορίες παραλείφθηκαν, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 17 παράγραφος 2 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89. Κατά συνέπεια, το σύμβολο [...] αντικαθιστά αριθμητικά δεδομένα ή πληροφορίες που παραλείφθηκαν λόγω του ότι αποτελούσαν επαγγελματικά μυστικά.

(9) Οι τρεις ιταλοί εταίροι του κονσόρτσιουμ — Riva, Falck και Tadfin — ίδρυσαν την FAR αποκλειστικά σαν μέσον για να συμμετέχουν στις αποφάσεις που θα λαμβάνονται στην ΚΑΙ, ψηφίζοντας προς την ίδια κατεύθυνση. Παρόλο που καμία από τις ιταλικές εταιρείες δεν μπορεί να αναστείλει τη λήψη οποιασδήποτε απόφασης στην FAR, το γεγονός αυτό δεν έχει σημασία, λόγω του ρόλου που διαδραματίζει η FAR. Στη βασική συμφωνία μεταξύ των ιταλών εταίρων του κονσόρτισουμ και της Krupp, της 29ης Απριλίου 1994, ο ιταλικός όμιλος ανέλαβε τη δέσμευση να συστήσει την FAR με αποκλειστικό σκοπό την πραγματοποίηση της εν λόγω πράξης. Από αυτό προκύπτει πρόθεση και των δύο μερών, των ιταλών εταίρων και της Krupp, να δοθεί στην ιταλική πλευρά η δυνατότητα να συμμετέχει στις αποφάσεις που θα λαμβάνει η ΚΑΙ σχετικά με τις επιχειρηματικές δραστηριότητες της AST, ψηφίζοντας προς την ίδια κατεύθυνση. Οι τρεις ιταλοί εταίροι, ως εκ τούτου, εξασφαλίζουν την άσκηση αποφασιστικής επιρροής στην ΚΑΙ και, ως εκ τούτου, στην AST. Συνεπώς, θα ασκούν μαζί με τη γερμανική πλευρά αποφασιστική επιρροή στην AST και δεν θα υπάρξει ποτέ περίπτωση κατά την οποία η KTR θα ασκεί αποκλειστικό έλεγχο λόγω της αδυναμίας των ιταλών εταίρων να διαμορφώσουν ενιαία θέση κατά τη λήψη οποιασδήποτε απόφασης. Έτσι, μπορεί να συναχθεί ότι οι τρεις ιταλοί εταίροι ασκούν κοινό έλεγχο επί της ΚΑΙ και μέσω αυτής επί της AST.

(10) Η KTR και η FAR, θα διαθέτουν κάθε μία συμμετοχή 50 % στην ΚΑΙ, της οποίας αποκλειστικός σκοπός είναι η εξαγορά των μετοχών της AST και η ανάληψη της διαχείρισής της. Οι αποφάσεις στην ΚΑΙ λαμβάνονται από το διοικητικό συμβούλιο που αποτελείται από έξι μέλη, στο οποίο η KTR και η FAR θα διορίζουν από τρία μέλη. Οι αποφάσεις πρέπει να εγκρίθούν από πέντε μέλη. Αυτό σημαίνει ότι και οι δύο μέτοχοι της ΚΑΙ είναι σε θέση να αναστείλουν τη λήψη μιας απόφασης στην ΚΑΙ. Δεδομένου ότι η ΚΑΙ, όπως ακριβώς και η FAR, εξυπηρετεί απλώς το σκοπό του ελέγχου της AST, στην πράξη η KTR, Riva, η Tadfin και η Falck θα έχουν από κοινού έλεγχο επί της AST.

(11) Η KTR είναι κοινή επιχείρηση μεταξύ της Krupp και της Thyssen στην οποία και οι δύο εταίροι έχουν αναθέσει, από την 1η Οκτωβρίου 1994, την από κοινού παραγωγή των πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα (αλλά όχι άλλων προϊόντων, όπως η μαγνητική λαμαρίνα). Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η KTR ελέγχεται από κοινού από την Krupp και την Thyssen, και, ως εκ τούτου, η συμμετοχή της Krupp στην ΚΑΙ, η οποία έχει μεταβιβαστεί στην KTR, ελέγχεται επίσης από κοινού από την Krupp και την Thyssen. Συνεπώς, η Thyssen θα έχει επίσης αποφασιστική επιρροή κατά τη λήψη των αποφάσεων στην ΚΑΙ όσον αφορά την επιχειρηματική πολιτική της AST και αποτελεί συμμετέχουσα επιχείρηση στα πλαίσια της παρούσας υπόθεσης. Κατ' αυτόν τον τρόπο, η Krupp, η Thyssen, η Riva, η Tadfin και η Falck θα ελέγχουν από κοινού την AST.

ΚΟΙΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΑΥΤΟΝΟΜΙΑ

(12) Η AST διαθέτει όλα τα μέσα που απαιτούνται για να επιτελεί όλες τις λειτουργίες μιας αυτόνομης οικονομικής μονάδας. Θα εξακολουθήσει να ασκεί δραστηριότητες στον κλάδο του ανοξείδωτου χάλυβα και στους άλλους κλάδους παραγωγής χάλυβα. Το [. . . .] των πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα και το [. . . .] της μαγνητικής λαμαρίνας που παράγει διοχετεύονται απευθείας στους καταναλωτές. Τα υπόλοιπα πωλούνται από διανομείς, στους οποίους περιλαμβάνονται και εταιρείες εμπορίας του ομίλου, καθώς και από εξωτερικούς αντιπροσώπους.

(13) Η AST προμηθεύει, εν μέρει βάσει υπαρχουσών συμβάσεων, πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα σε δύο εταιρείες διανομής που ανήκουν στα μέρη. Οι προμήθειες των προϊόντων αυτών δεν είναι σημαντικές σε σύγκριση με το σύνολο των προμηθειών της AST. Οι προμήθειες σε εταιρείες εμπορίας των μελλοντικών μητρικών εταιρειών της AST αντιπροσωπεύουν για τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως ποσοστό μόλις [. . . .] όλων των προμηθειών, και για τις μαγνητικές λαμαρίνες [. . . .] όλων των προμηθειών. Συνεπώς, λαμβάνοντας υπόψη τις σχετικά περιορισμένες προμήθειες προς τις μητρικές της εταιρείας, η AST μπορεί να θεωρηθεί αναμφίβολα ως κοινή επιχείρηση με πλήρες λειτουργικές προϋποθέσεις.

ΑΠΟΥΣΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΥ ΤΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ

(14) Η AST δραστηριοποιείται κυρίως ως παραγωγός πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα. Η ιταλική πλευρά του κονσόρτσιουμ (Riva, Falck, Tadfin) δεν παράγει τέτοια προϊόντα, ενώ η Krupp και η Thyssen έχουν μεταβιβάσει όλες τις παραγωγικές τους δραστηριότητες του κλάδου αυτού στην KTR. Συνεπώς, από την πλευρά των μητρικών εταιρειών της AST θα υπάρχει μόνο μία επιχείρηση που δραστηριοποιείται στην αγορά πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα. Ως εκ τούτου, δεν υπάρχει σημαντικός συντονισμός.

(15) Επιπλέον η AST είναι παραγωγός μαγνητικής λαμαρίνας. Οι θυγατρικές της Krupp (Hoesch Hohenlimburg GmbH) και της Thyssen (EBG) κατασκευάζουν επίσης μαγνητική λαμαρίνα. Μετά την υποβολή της κοινοποίησης, τα μέρη πληροφόρησαν την Επιτροπή ότι η Krupp θα αποσυρθεί από την παραγωγή μαγνητικής λαμαρίνας. Το αντίστοιχο εργατικό δυναμικό θα μεταφερθεί στην θυγατρική της Thyssen (EBG). Συγχρόνως, η Krupp θα αποκτήσει μειοψηφική συμμετοχή μικρότερη του 25 % στην EBG. Επιπλέον, από την ιταλική πλευρά του κονσόρτσιουμ, μόνο η Falck παράγει σχετικά μικρές ποσότητες μαγνητικής λαμαρίνας. Συνεπώς, στην αγορά μαγνητικής λαμαρίνας θα εξακολουθήσουν να ασκούν δραστηριότητες η Thyssen και η Falck. Ωστόσο, δεδομένου ότι το μερίδιο αγοράς της Falck στην αγορά της Δυτικής Ευρώπης (ΕΚ και ΕΖΕΣ) σύμφωνα με τα μέρη είναι πολύ χαμηλό ([. . . .]), ο κίνδυνος συντονισμού μεταξύ της Thyssen και της Falck είναι αμελητέος ώστε να θεωρηθεί η πράξη ως συνεργασία.

(16) Σύμφωνα με τα μέρη, ένα σημαντικό μέρος της δικής τους παραγωγής πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα πωλείται απευθείας από τα εργοστάσια στους τελικούς καταναλωτές (πάνω από το [. . . .] της παραγωγής του καθενός), ενώ το υπόλοιπο διανέμεται από χονδροεμπόρους και κέντρα μεταποίησης. Οι έμποροι χονδρικής πώλησης αγοράζουν χάλυβα σε μεγάλες ποσότητες από τους παραγωγούς, τον αποθηκεύουν και τον μεταπωλούν σε μικρότερες ποσότητες. Έχουν δημιουργήσει δικές τους εγκαταστάσεις επεξεργασίας, όπως για την κοπή του χάλυβα σε ταινίες, με σκοπό τη βελτίωση της εξυπηρέτησης των πελατών. Τα κέντρα μεταποίησης ασχολούνται κυρίως με την επεξεργασία και μεταποίηση των υλικών (όπως αποκοπή με λείανση, κοπή και συμπίεση επιπεδοποίησης, επεξεργασία επιφανείας, κοπή σε διατομή) για δικό τους λογαριασμό και για λογαριασμό τρίτων επιχειρήσεων, και εν συνεχεία είτε επιστρέφουν τα προϊόντα στην εταιρεία που έδωσε την παραγγελία είτε τα μεταπωλούν σε μικρότερες ποσότητες σε πελάτες οι οποίοι χρειάζονται μικρές μόνο ποσότητες. Στις δραστηριότητες εμπορίας χάλυβα και στις συνδεόμενες παροχές υπηρεσιών, αποφαστική σημασία έχει η ταχεία παράδοση και η μικρή απόσταση από τον τόπο παραγωγής. Έτσι, τα αποτελέσματα της πράξης σε σχέση με τις αγορές διανομής ανοξείδωτου χάλυβα και άλλων προϊόντων χάλυβα θα πρέπει να αξιολογηθούν σε περιφερειακό επίπεδο. Οι περιοχές διανομής της AST βρίσκονται κυρίως στην Ιταλία. Από την πλευρά των μητρικών εταιρειών, μόνο η Tadfin δραστηριοποιείται επίσης στην ιταλική αγορά χονδρικής πώλησης για τον ανοξείδωτο χάλυβα. Συνεπώς, δεν υπάρχει κίνδυνος συντονισμού.

(17) Μία θυγατρική της AST, η Tubificio di Terni, παράγει μικρές ποσότητες συγκολημμένων σωλήνων που κατασκευάζονται από ανοξείδωτο χάλυβα (περιεκτικότητας σε χρώμιο μεγαλύτερης του 13 %) και από χαλυβόκραμα (περιεκτικότητας σε χρώμιο μικρότερης του 13 %). Καμία από τις μητρικές επιχειρήσεις δεν κατασκευάζει συγκολημμένες σωλήνες ούτε από ανοξείδωτο χάλυβα ούτε από χαλυβόκραμα. Η MHP, μια κοινή επιχείρηση της Krupp και της Mannesmann Röhren, δραστηριοποιείται στην αγορά σωλήνων ακριβείας που κατασκευάζονται από κοινό χάλυβα, με μερίδιο αγοράς περίπου [. . . .], ενώ η Falck παράγει σωλήνες χωρίς απαιτήσεις ακρίβειας από κοινό χάλυβα (μερίδιο αγοράς περίπου [. . . .]). Ωστόσο, οι συγκολημμένοι σωλήνες που κατασκευάζονται από ανοξείδωτο χάλυβα ή από χαλυβόκραμα, αφενός, και οι σωλήνες από κοινό χάλυβα, αφετέρου, ανήκουν σε διαφορετικές αγορές. Η πρώτη ομάδα προϊόντων χρησιμοποιείται κυρίως στα συστήματα εξάτμισης για επιβατηγά αυτοκίνητα, επειδή είναι θερμοανθεκτικά και έχουν μεγαλύτερη διάρκεια ζωής. Αντίθετα, οι σωλήνες από κοινό χάλυβα χρησιμοποιούνται κυρίως σε περισσότερο καταναλωτικούς τομείς, όπως στη βιομηχανία επίπλων και στην κατασκευή μηχανημάτων. Επιπλέον, υπάρχουν σημαντικές διαφορές τιμών μεταξύ των διαφόρων ειδών σωλήνων· παραδείγματος χάρη, οι σωλήνες χωρίς απαιτήσεις ακρίβειας κοστίζουν 480 Ecu ανά τόνο και οι σωλήνες από ανοξείδωτο χάλυβα 2 120 Ecu ανά τόνο. Μπορεί να προστεθεί ότι ο όμιλος Tadfin, μέσω δικών της επιχειρήσεων εμπορίας, διανέμει μικρές ποσότητες συγκολημμένων σωλήνων από ανοξείδωτο χάλυβα (αξία: [. . .]) αλλά οι δραστηριότητες αυτές δεν υπάγονται στην αγορά παραγωγής, αλλά στη χωριστή αγορά διανομής προϊόντων από ανοξείδωτο χάλυβα και είναι πολύ περιορισμένες. Συνεπώς, στον τομέα των σωλήνων από χάλυβα, η AST δραστηριοποιείται σε διαφορετικές αγορές από τις μητρικές της επιχειρήσεις, ούτως ώστε να μην υπάρχει σημαντικός κίνδυνος συντονισμού.

(18) Η AST παράγει μέσω μιας θυγατρικής (Titania SpA) ημικατεργασμένα προϊόντα τιτανίου. Τα προϊόντα αυτά κατασκευάζονται επίσης από την Deutsche Titan GmbH, μια εταιρεία της Vereinigte Schmiedegesellschaft (VSG), που ελέγχουν από κοινού η Krupp, η Thyssen και η Klöckner, με συμμετοχή 33⅓ % η κάθε μία. Άλλες μητρικές επιχειρήσεις της AST δεν δραστηριοποιούνται στον κλάδο των ημικατεργασμένων προϊόντων τιτανίου. Συνεπώς, ο κίνδυνος συντονισμού μπορεί να αποκλειστεί για την αγορά αυτή.

(19) Μία άλλη θυγατρική της AST, η Soc. delle Fucine srl, παράγει προϊόντα ελεύθερης σφυρηλασίας (μεγάλα τεμάχια χάλυβα που κατασκευάζονται μεμονωμένα με βάρος από 0,5 τόνους έως πολλές εκατοντάδες τόνους). Στην αγορά αυτή, δραστηριοποιείται επίσης η VSG. Δεδομένου ότι δεν υπάρχουν άλλες μητρικές επιχειρήσεις της AST στην αγορά αυτή, δεν υπάρχει σημαντικός συντονισμός.

(20) Επιπλέον, η Fils SpA, μία θυγατρική της AST, κατασκευάζει προϊόντα με σφυρηλασία σε μήτρα, τα οποία, σε αντίθεση με τα προϊόντα ελεύθερης σφυρηλασίας, δεν κατασκευάζονται μεμονωμένα, αλλά παράγονται με αναμόρφωση μέσα σε μήτρα. Τα προϊόντα σφυρηλασίας σε μήτρα παράγονται επίσης από μία θυγατρική της Krupp την Gerlach Werke GmbH, μία θυγατρική της Thyssen, την Thyssen Umformtechnik, και την Falck.

Παρ' όλα αυτά, ο κίνδυνος συντονισμού φαίνεται περιορισμένος, δεδομένου ότι η Falck και η AST έχουν πολύ μικρά μερίδια αγοράς και η Krupp και η Thyssen έχουν μερίδια αγοράς μικρότερα από [. . .].

IV. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

(21) Η πράξη έχει κοινοτική διάσταση. Ο συνολικός κύκλος εργασιών σε παγκόσμιο επίπεδο όλων των συμμετεχουσών επιχειρήσεων ανήλθε το 1993 σε πάνω από 5 δισεκατομμύρια Ecu. Οι κύκλοι εργασιών για το 1993 είχαν ως εξής: Krupp 10 600 εκατομμύρια Ecu, Thyssen 17 305 εκατομμύρια Ecu, Riva 1 247 εκατομμύρια Ecu, Falck 369 εκατομμύρια Ecu, Tadfin 58 εκατομμύρια Ecu, AST 758 εκατομμύρια Ecu.

(22) Ο συνολικός κύκλος εργασιών σε κοινοτικό επίπεδο των Krupp, Thyssen, Riva, Falck και AST υπερβαίνει τα 250 εκατομμύρια Ecu για καθεμία. Καμία από τις πέντε επιχειρήσεις δεν πραγματοποιεί πάνω από τα δύο τρίτα του συνολικού κοινοτικού κύκλου εργασιών της σε ένα και μόνο κράτος μέλος.

V. ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

ΑΓΟΡΕΣ ΤΟΥ ΣΧΕΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

(23) Η AST θα εξακολουθήσει την παραγωγή πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα τόσο ψυχρής όσο και θερμής ελάσεως, καθώς και μαγνητικής λαμαρίνας ψυχρής ελάσεως. Και τα δύο είδη προϊόντων αντιπροσωπεύουν το [...] περίπου της συνολικής παραγωγής της AST. Τα πλατέα προϊόντα από ανοξείδωτο χάλυβα ψυχρής ελάσεως και η μαγνητική λαμαρίνα (και τα δύο πλάτους κάτω των 500 mm) εμπίπτουν στη συνθήκη ΕΚ και υπάγονται, συνεπώς, στον κανονισμό περί συγκεντρώσεων. Επιπλέον, εμπίπτουν στη συνθήκη ΕΚ οι συγκολλημένοι σωλήνες, τα προϊόντα τιτανίου, τα προϊόντα ελεύθερης σφυρηλασίας και σφυρηλασίας σε μήτρα.

(24) Η παραγωγή προϊόντων από ανοξείδωτο χάλυβα διαφέρει από την παραγωγή προϊόντων από κοινό χάλυβα λόγω της προσθήκης χρωμίου, νικελίου και άλλων στοιχείων κράματος προκειμένου να εξασφαλιστούν ορισμένες μεταλλουργικές διαφορές στο τελικό προϊόν σε σύγκριση με τον κοινό χάλυβα. Το χρώμιο και το νικέλιο είναι μέταλλα τα οποία αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης στα διεθνή χρηματιστήρια και οι διακυμάνσεις των τιμών τους ακολουθούν εκ του σύνεγγυς η μία την άλλη. Η τιμή του νικελίου αντιστοιχεί στο 30 έως 35 % της τιμής κόστους και, συνεπώς, επηρεάζει σοβαρά τις τιμές του ανοξείδωτου χάλυβα. Τα επόμενα στάδια της παραγωγής ανοξείδωτου χάλυβα είναι η θερμή και ψυχρή έλαση. Τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα θερμής ελάσεως παράγονται σε ειδικές μονάδες θερμής ελάσεως, και δεν έχουν ιδιότητες επιφάνειας αντίστοιχες με τα προϊόντα ψυχρής ελάσεως. Τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα θερμής ελάσεως πωλούνται επίσης στους τελικούς καταναλωτές. Η επόμενη διεργασία ψυχρής ελάσεως αποσκοπεί στη βελτίωση της ποιότητας του υλικού και στην περαιτέρω μείωση του πάχους του στις απαιτούμενες διαστάσεις.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΛΑΤΕΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΑΝΟΞΕΙΔΩΤΟΥ ΧΑΛΥΒΑ ΨΥΧΡΗΣ ΕΛΑΣΕΩΣ

(25) Τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως χρησιμοποιούνται σε πολλούς βιομηχανικούς κλάδους, που έχουν τις ακόλουθες απαιτήσεις:

— αντοχή στη θερμότητα, στη σκουριά και στα οξέα,

— κατάλληλα επεξεργασμένη επιφάνεια, ώστε να έχει λεία και στιλπνή εμφάνιση.

Οι πιο συγκεκριμένες απαιτήσεις προσδιορίζονται από τη χρήση του τελικού προϊόντος. Οι κύριες εφαρμογές των πλατέων προϊόντων από ανοξείδωτο χάλυβα ψυχρής ελάσεως για τα οποία υπάρχουν διεθνώς αναγνωρισμένα πρότυπα, είναι ο οικιακός εξοπλισμός, τα λευκά είδη, η βιομηχανία τροφίμων και ποτόν, η χημική βιομηχανία, η βιομηχανία αυτοκινήτων (συστήματα εξάτμησης) και η βιομηχανία ειδών εξοπλισμού.

(26) Σύμφωνα με τα μέρη, υπάρχουν ευρείες δυνατότητες υποκατάστασης μεταξύ ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως και άλλων υλικών, όπως ο κοινός χάλυβας, οι επεστρωμένοι χάλυβες (επισμαλτωμένος χάλυβας και επικαλυμμένος με ψευδάργυρο), το αλουμίνιο, τα πλαστικά και η ύαλος. Ορισμένοι ανταγωνιστές με τους οποίους ήρθε σε επαφή η Επιτροπή επιβεβαίωσαν ότι υπάρχει τεχνική δυνατότητα υποκατάστασης του ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως από τα υλικά αυτά. Άλλοι ανταγωνιστές είπαν ότι ο ανοξείδωτος χάλυβας ψυχρής ελάσεως, λόγω των αντιοξειδωτικών, υγειονολογικών, μηχανολογικών και φυσικών του ιδιοτήτων, καθώς και των πλεονεκτημάτων που παρουσιάζει από άποψη κόστους λόγω της διάρκειας ζωής του, είναι κατά κανόνα δύσκολο να υποκατασταθεί. Λόγω κυρίως των σχετικών πλεονεκτημάτων της τιμής του σε σύγκριση με τα άλλα υλικά, ανοξείδωτος χάλυβας ψυχρής ελάσεως έχει υποκαταστήσει πολλά άλλα προϊόντα. Η προσιτή τιμή του ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως φαίνεται ότι αποτελεί τον αποφασιστικό παράγοντα όσον αφορά την υποκατάσταση. Μεταξύ των άλλων παραγόντων που ευνόησαν την ανάπτυξη του ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως είναι η αυξανόμενη σημασία του κόστους σε σχέση με τον κύκλο ζωής του προϊόντος, οι αυστηρότερες διατάξεις για το περιβάλλον στις χρησιμοποιούμενες βιομηχανικές μεθόδους παραγωγής και τα υψηλότερα πρότυπα υγιεινής. Επιπλέον, σε πολλές εφαρμογές, η επένδυση των πελατών σε ένα ειδικό εξοπλισμό επεξεργασίας, θα αποτρέπει οποιαδήποτε βραχυπρόθεσμη υποκατάσταση του ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως από άλλα υλικά.

(27) Συνεπώς, τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως είναι η αγορά του σχετικού προϊόντος.

(28) Όλα τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως μπορούν να θεωρηθούν ότι ανήκουν σε μία αγορά προϊόντων λόγω του υψηλού βαθμού υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς. Ο διαχωρισμός της αγοράς μεταξύ υλικών κάτω των 500 mm και άνω των 500 mm ώστε να ταξινομηθούν ως προϊόντα ΕΚ ή ΕΚΑΧ δεν είναι εφικτός, κυρίως διότι πρόκειται για τεχνητή διαίρεση που σχετίζεται με μία τεχνολογία παραγωγής που υπήρχε κατά την εποχή της σύναψης της συνθήκης ΕΚΑΧ (1951), η οποία έχει από τότε αντικατασταθεί σε μεγάλο βαθμό από την έλαση σε πλάτος και την κοπή σε στενότερες ταινίες, αλλά επίσης επειδή ένα μεγάλο ποσοστό της κοπής πλατέων ρολών σε στενά γίνεται στα κέντρα μεταποίησης, καθώς και στη μονάδα παραγωγής [1]. Όλοι οι μεγάλοι παραγωγοί πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα προβαίνουν οι ίδιοι σήμερα στην κοπή πλατέων ταινιών σε λωρίδες πλάτους κάτω των 500 mm. Επιπλέον, τα κέντρα μεταποίησης παράγουν μικρότερες διαστάσεις από πλατέες ταινίες.

[1] Βλέπε απόφαση της 4ης Σεπτεμβρίου 1992 στην υπόθεση IV/M.-239, Avesta/British Steel/NCC/Axel Johnson.

(29) Η αγορά πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως πρέπει να διαιρεθεί σε δύο χωριστές αγορές, για τον ωστενιτικό ανοξείδωτο χάλυβα ψυχρής ελάσεως και για τον φεριτικό ανοξείδωτο χάλυβα ψυχρής ελάσεως. Αυτά τα δύο είδη ανοξείδωτου χάλυβα διαφέρουν ως προς τη χημική τους σύνθεση, ανάλογα με την οποία έχουν διαφορετικές ιδιότητες. Ο ωστενιτικός χάλυβας είναι ακριβότερος από το φεριτικό, κυρίως λόγω της προσθήκης νικελίου. Ωστόσο, λόγω του γεγονότος ότι και τα δύο είδη χάλυβα μπορούν να παραχθούν στις ίδιες εγκαταστάσεις, οι οποίες μέσα σε διάστημα μιας ή δύο εβδομάδων μπορούν να μετατοπίσουν την παραγωγή τους από το ένα είδος χάλυβα στο άλλο, μπορεί να συναχθεί ότι υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης από πλευράς προσφοράς και, ως εκ τούτου, και τα δύο είδη θα πρέπει να θεωρηθούν ότι περιλαμβάνονται στην ίδια αγορά του σχετικού προϊόντος.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΑΓΝΗΤΙΚΗΣ ΛΑΜΑΡΙΝΑΣ

(30) Η μαγνητική λαμαρίνα χαρακτηρίζεται από ειδικές ηλεκτρομαγνητικές ιδιότητες (ειδική αγωγιμότητα και ειδική αντοχή). Χρησιμοποιείται κυρίως για την κατασκευή μεγάλων μετασχηματιστών, μεγάλων και μικρών ηλεκτρικών κινητήρων, διακοπτών, καθώς και για ηλεκτρογεννήτριες. Μπορεί να θεωρηθεί ως χωριστή αγορά προϊόντων.

Δεδομένου ότι η μαγνητική λαμαρίνα αποτελεί ένα είδος λαμαρίνας ψυχρής ελάσεως, η συνθήκη ΕΚΑΧ διακρίνει μεταξύ ταινιών ψυχρής ελάσεως πλάτους κάτω των 500 mm και πλάτους άνω των 500 mm. Ωστόσο, μεταξύ των δύο αυτών ειδών υπάρχει μεγάλος βαθμός υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς. Όπως έχει ήδη αναφερθεί για τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα, οι μονάδες παραγωγής μπορούν να προβούν σε έλαση πλάτους κάτω των 500 mm (προϊόντα ΕΚ) και άνω των 500 mm (προϊόντα ΕΚΑΧ), ενώ τα υλικά που δεν υπερβαίνουν τα 500 mm μπορούν να κοπούν από πλατύτερους ρόλλους.

(31) Η μαγνητική λαμαρίνα πρέπει να διαχωριστεί περαιτέρω σε υλικό με προσανατολισμένους κόκκους και χωρίς προσανατολισμένους κόκκους. Από την πλευρά της ζήτησης, υπάρχουν διαφορές μεταξύ των διαφόρων τομέων εφαρμογής των δύο ειδών προϊόντων. Το υλικό με προσανατολισμένους κόκκους έχει καλή αγωγιμότητα, μικρή απορρόφηση ηλεκτρικής ισχύος και μικρότερη ανάπτυξη θερμότητας, ενώ το υλικό χωρίς προσανατολισμένους κόκκους χαρακτηρίζεται από υψηλότερη ανθεκτικότητα και υψηλότερη ανάπτυξη θερμότητας.

Η ίδια διάκριση πρέπει επίσης να γίνει σε σχέση με την τεχνική πλευρά της παραγωγής. Και τα δύο είδη του υλικού αποσκωριώνονται και ελασματοποιούνται εν ψυχρώ. Ωστόσο, διαφέρουν στη διαδικασία ανάπτησης, μέσω της οποίας το υλικό αποκτά τις απαιτούμενες ηλεκτρομαγνητικές ιδιότητες. Δεδομένου ότι οι αγορές των δύο προϊόντων είναι διαφορετικές και οι απαιτούμενες εγκαταστάσεις διαφέρουν πολύ, δεν υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς. Συνεπώς, υπάρχουν δύο χωριστές αγορές μία για μαγνητική λαμαρίνα με προσανατολισμένους κόκκους και μία για μαγνητική λαμαρίνα χωρίς προσανατολισμένους κόκκους.

ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΟΥ ΑΝΟΞΕΙΔΩΤΟΥ ΧΑΛΥΒΑ ΨΥΧΡΗΣ ΕΛΑΣΕΩΣ

(32) Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω, το εμπόριο πρέπει να θεωρηθεί ως χωριστή αγορά όσον αφορά τον ανοξείδωτο χάλυβα. Από την παραγωγή ανοξείδωτου χάλυβα στη Δυτική Ευρώπη ένα ποσοστό που υπολογίζεται σε 30 — 40 % (τα στοιχεία αυτά εμφανίζουν μικρές διακυμάνσεις μεταξύ των διαφόρων ανταγωνιστών των μερών) διανέμεται μέσω χονδρεμπόρων ή κέντρων μεταποίησης. Η μαγνητική λαμαρίνα πωλείται κυρίως απευθείας στον πελάτη και δεν διεξάγεται σχεδόν καθόλου εμπόριο μέσω των χονδρεμπόρων ή των κέντρων μεταποίησης.

(33) Συνοπτικά, στα πλαίσια της παρούσας ανάλυσης, διαπιστώνεται η ύπαρξη των ακόλουθων αγορών του σχετικού προϊόντος:

1. πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως,
2. μαγνητική λαμαρίνα με προσανατολισμένους κόκκους,
3. μαγνητική λαμαρίνα χωρίς προσανατολισμένους κόκκους,
4. διανομή προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα.

Όσον αφορά τα άλλα προϊόντα που περιλαμβάνει η συγκέντρωση, και που εμπίπτουν στη συνθήκη ΕΚ και στον κανονισμό για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων, και των οποίων η γεωγραφική αγορά αναφοράς εκτείνεται στη Δυτική Ευρώπη, δεν υπάρχουν προβλήματα ανταγωνισμού, δεδομένου ότι:

— μόνο η AST δραστηριοποιείται στον κλάδο των συγκολλημένων σωλήνων με πολύ περιορισμένο μερίδιο αγοράς,

— για τα προϊόντα ελεύθερης σφυρηλασίας και σφυρηλασίας σε μήτρα, η νέα επιχείρηση θα έχει μερίδιο αγοράς περίπου [....], ενώ για τα προϊόντα τιτανίου το μερίδιό της θα είναι περίπου [....] (βλέπε αιτιολογική σκέψη 78).

Η ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΑΝΑΦΟΡΑΣ

Παραγωγή πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως

(34) Η γεωγραφική αγορά αναφοράς για τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως παραμένει η Δυτική Ευρώπη (ΕΚ και χώρες ΕΖΕΣ). Μεταξύ της ΕΚ και των χωρών της ΕΖΕΣ δεν υπάρχουν δασμοί. Παρόλο που όλοι οι σημαντικοί παραγωγοί έχουν μεγάλα μερίδια αγοράς στις χώρες τους, οι εμπορικές συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών της Κοινότητας, καθώς και μεταξύ της Κοινότητας και της ΕΖΕΣ, είναι πολύ ανεπτυγμένες. Τα έξοδα μεταφοράς δεν είναι πολύ υψηλά σε σύγκριση με την αξία των εν λόγω προϊόντων (2 — 3 %). Δεν υπάρχουν νομοθετικοί ή τεχνικοί φραγμοί στις συναλλαγές μεταξύ των κρατών μελών.

(35) Η γεωγραφική αγορά, ωστόσο, δεν υπερβαίνει τα όρια της Δυτικής Ευρώπης. Σύμφωνα με εκτιμήσεις που έγιναν από τα μέρη και από άλλους παραγωγούς, η Δυτική Ευρώπη είναι, συνολικά, η μεγαλύτερη αγορά (κατανάλωση 1,9 εκατομμύρια τόνοι) και ακολουθεί η Αμερική (1,3 εκατομμύρια τόνοι), η Άπω Ανατολή, περιλαμβανομένης της Κίνας (1,2 εκατομμύρια τόνοι) και η Ιαπωνία (0,9 εκατομμύρια

τόνοι). Οι κυριότερες περιοχές παραγωγής είναι η Δυτική Ευρώπη, η Ιαπωνία και η Αμερική. Στη Δυτική Ευρώπη, καθώς και στην Ιαπωνία, το παραγωγικό δυναμικό είναι μεγαλύτερο από την κατανάλωση. Ένα σημαντικό μέρος της παραγωγής στη Δυτική Ευρώπη, καθώς και στην Ιαπωνία, εξάγεται σε άλλες περιοχές του κόσμου. Η Δυτική Ευρώπη εξήγαγε το 1993 σχεδόν το 30 % της παραγωγής της προς άλλες περιοχές του κόσμου. Οι εξαγωγές από τη Δυτική Ευρώπη προς την Άπω Ανατολή (περιλαμβανομένης της Κίνας) και την Αμερική αντιπροσώπευαν το 9 % περίπου της δυτικοευρωπαϊκής παραγωγής. Οι εξαγωγές από τη Δυτική Ευρώπη προς την Ιαπωνία είναι πολύ περιορισμένες (700 τόνοι το 1993).

(36) Οι εισαγωγές προς τη Δυτική Ευρώπη από τον υπόλοιπο κόσμο είναι πολύ λίγες. Αντιστοιχούν στο 3 % περίπου του συνόλου της δυτικοευρωπαϊκής κατανάλωσης και προέρχονται κυρίως από παραγωγούς της Ιαπωνίας, της Νότιας Κορέας και της Νότιας Αφρικής.

(37) Τα έξοδα μεταφοράς που αντιμετωπίζουν οι παραγωγοί που βρίσκονται εκτός Δυτικής Ευρώπης αντιπροσωπεύουν περίπου το 4 — 6 % της τιμής πώλησης, ενώ για τις εισαγωγές από χώρες εκτός του ΕΟΧ επιβάλλεται δασμός 6 %. Ωστόσο, στα πλαίσια της ΓΣΔΕ, διεξάγονται επί του παρόντος διαπραγματεύσεις για τη μείωση των εισαγωγικών δασμών στα προϊόντα χάλυβα, με σκοπό τη γραμμική μείωση των εισαγωγικών δασμών κατά τη δεκαετία που αρχίζει από το 1995.

(38) Από τις έρευνες αποδείχθηκε ότι τα επίπεδα των τιμών για τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως διαφέρουν σημαντικά στις διάφορες περιοχές του κόσμου. Το επίπεδο τιμών στην Αμερική κατά το πρώτο τρίμηνο του 1994 ήταν κατά 20 — 29 % υψηλότερο από ό,τι στη Δυτική Ευρώπη, στην Ιαπωνία κατά 30 — 48 % υψηλότερο και στην Άπω Ανατολή (περιλαμβανομένης της Κίνας) ήταν κατά περίπου 10 % χαμηλότερο.

(39) Ακόμα και αν το επίπεδο των τιμών στη δυτικοευρωπαϊκή αγορά σημειώσει σημαντική άνοδο, για παράδειγμα 5 %, δεν θα πρέπει να αναμένεται ότι η εν λόγω αύξηση θα προκαλέσει σημαντική αύξηση των εισαγωγών από την Ιαπωνία, Αμερική ή Άπω Ανατολή, λαμβάνοντας υπόψη το υψηλότερο επίπεδο τιμών στην Ιαπωνία και την Αμερική, τους εισαγωγικούς δασμούς και τα έξοδα μεταφοράς. Ακόμη και από την Άπω Ανατολή δεν θα υπάρξουν σημαντικές εισαγωγές, παρόλο που το επίπεδο τιμών στην περιοχή αυτή είναι χαμηλότερο. Αυτό οφείλεται στο ότι οι παραγωγοί της Άπω Ανατολής πρέπει να καταβάλουν έξοδα μεταφοράς και εισαγωγικούς δασμούς και να λάβουν υπόψη τους το γεγονός ότι οι δυτικοευρωπαίοι πελάτες ζητούν εκπτώσεις σαν αντιστάθμισμα για την έλλειψη αξιοπιστίας στην παράδοση των σχετικών προϊόντων και εξυπηρέτησης των πελατών, σε σύγκριση με τους παραγωγούς της Δυτικής Ευρώπης. Επιπλέον, δεν υπάρχουν σημαντικές εισαγωγές από τις ανατολικοευρωπαϊκές χώρες.

(40) Τα μέρη ισχυρίστηκαν ότι λόγω του πλεονάζοντος παραγωγικού δυναμικού στη Νότια Αφρική θα υπάρξουν εισαγωγές από την περιοχή αυτή προς τη Δυτική Ευρώπη. Παρόλο που ο νοτιαφρικανός παραγωγός Columbus, με τον οποίο ήρθε σε επαφή η Επιτροπή, θα αυξήσει το παραγωγικό του δυναμικό μέχρι το 1998, το πλεονάζον δυναμικό στη Νότια Αφρική θα είναι σχετικά χαμηλό (περίπου 100 000 τόνοι). Οι πιθανές εξαγωγές από τη Νότια Αφρική θα έχουν σαν προορισμό όχι μόνο τη Δυτική Ευρώπη, αλλά και την Αμερική και την Άπω Ανατολή. Επιπλέον, οι νοτιοαφρικανικοί προμηθευτές θα έχουν τα ίδια προβλήματα με τους παραγωγούς της Άπω Ανατολής σε σχέση με την εξασφάλιση αξιοπιστίας παράδοσης των προϊόντων τους και εξυπηρέτησης των πελατών στη Δυτική Ευρώπη. Συνεπώς, η πιθανότητα σημαντικής αύξησης του ποσοστού εισαγωγών στη Δυτική Ευρώπη λόγω των εισαγωγών από τη Νότια Αφρική είναι εξαιρετικά περιορισμένη.

(41) Υπό τις συνθήκες αυτές, η σχετική γεωγραφική αγορά για τα πλατέα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως είναι η Δυτική Ευρώπη.

Παραγωγή μαγνητικής λαμαρίνας

(42) Η Επιτροπή έχει ήδη αναφέρει σε μία προηγούμενη απόφασή της που εξέδωσε βάσει της συνθήκης ΕΚΑΧ, ότι η γεωγραφική αγορά αναφοράς για τη μαγνητική λαμαρίνα με προσανατολισμένους κόκκους είναι μία αγορά σε παγκόσμια κλίμακα [1]. Αυτό οφείλεται στην πολύ ισχυρή θέση που κατέχουν στην παραγωγή οι αμερικανικές και ιαπωνικές εταιρείες, οι οποίες ελέγχουν επίσης την τεχνογνωσία μέσω των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας που διαθέτουν, καθώς και στις παγκόσμιας κλίμακας δραστηριότητες εισαγωγών και εξαγωγών. Οι εισαγωγές στην Κοινότητα από τρίτες χώρες αντιστοιχούσαν στο 21 % της κατανάλωσης σε επίπεδο ΕΟΧ. Οι λόγοι αυτοί εξακολουθούν να ισχύουν. Συνεπώς, η αγορά για τη μαγνητική λαμαρίνα με προσανατολισμένους κόκκους είναι η παγκόσμια αγορά.

(43) Όσον αφορά τη μαγνητική λαμαρίνα χωρίς προσανατολισμένους κόκκους, τα μέρη ισχυρίζονται ότι η γεωγραφική αγορά αναφοράς είναι τουλάχιστον η δυτικοευρωπαϊκή αγορά, παρόλο που ο κλάδος αυτός διεθνοποιείται όλο και περισσότερο και εξελίσσεται σε παγκόσμια αγορά. Η κατάσταση δεν είναι τέτοια ώστε να συνάγεται η ύπαρξη μίας ευρύτερης αγοράς από αυτή της Δυτικής Ευρώπης, δεδομένου ότι οι όροι ανταγωνισμού ποικίλλουν μεταξύ των τριών κυριοτέρων περιοχών παραγωγής του κόσμου: Δυτική Ευρώπη, Βόρεια Αμερική και Ιαπωνία. Τα έξοδα μεταφοράς που αντιμετωπίζουν οι παραγωγοί εκτός Ευρώπης αντιπροσωπεύουν το 8 — 12 % της τιμής πώλησης. Στις περισσότερες εισαγωγές προς τη Δυτική Ευρώπη επιβάλλεται δασμός 6 %, ενώ για τις υπόλοιπες εισαγωγές επιβάλλεται δασμός 10 %. Η μείωση των εισαγωγικών δασμών αποτελεί σήμερα αντικείμενο διαπραγματεύσεων στα πλαίσια της ΓΣΔΕ. Υπάρχει μία περιορισμένη μόνο αλληλοδιείσδυση μεταξύ της Δυτικής Ευρώπης και άλλων περιοχών παραγωγής του κόσμου. Οι εξαγωγές από τη Δυτική Ευρώπη προς άλλες περιοχές του κόσμου δεν είναι μεγάλες (περίπου 5 % της δυτικοευρωπαϊκής κατανάλωσης). Οι εισαγωγές από τρίτες χώρες αντιστοιχούσαν επίσης στο 4 % μόνο της δυτικοευρωπαϊκής κατανάλωσης. Έτσι, η σχετική γεωγραφική αγορά που λαμβάνεται υπόψη για τη μαγνητική λαμαρίνα χωρίς προσανατολισμένους κόκκους είναι η δυτικοευρωπαϊκή αγορά.

Εμπόριο των προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα

(44) Οι έμποροι χονδρικής πώλησης χάλυβα αγοράζουν το προϊόν σε μεγάλες ποσότητες από τους παραγωγούς,

[1] Απόφαση της 19ης Δεκεμβρίου 1988, Ugine/Cockerill Sambre.

το αποθηκεύουν και το μεταπωλούν σε μικρότερες ποσότητες σε πελάτες οι οποίοι χρειάζονται μικρές μόνο ποσότητες. Δεδομένου ότι η διανομή του χάλυβα από τους εμπόρους χονδρικής πώλησης και από τα περισσότερα κέντρα μεταποίησης γίνεται σε περιφερειακό επίπεδο, η σχετική γεωγραφική αγορά είναι μία περιφερειακή αγορά. Δεδομένου ότι η AST δραστηριοποιείται στην αγορά διανομής ανοξείξωτου χάλυβα στην Ιταλία, οι κυριότερες επιπτώσεις της συγκέντρωσης θα γίνουν αισθητές σ' αυτό το κράτος μέλος.

VI. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ

ΠΛΑΤΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΑΝΟΞΕΙΔΩΤΟΥ ΧΑΛΥΒΑ ΨΥΧΡΗΣ ΕΛΑΣΕΩΣ

α) **Χαρακτηριστικά της αγοράς**

Γενική επισκόπιση

(45) Σε αντίθεση με τον κοινό χάλυβα, που θεωρείται προϊόν σε ώριμη φάση, ο ανοξείδωτος χάλυβας συμπεριλαμβανομένου του ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως, βρίσκεται ακόμη στην ανοδική φάση της εξέλιξής του. Λόγω των ιδιοτήτων του και της ευνοϊκής σχέσης της τιμής προς την ποιότητά του, ο ανοξείδωτος χάλυβας μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε ένα ευρύ φάσμα εφαρμογών. Οι αυξανόμενες πιέσεις για την προστασία του περιβάλλοντος, που οδηγούν συχνά στη θέσπιση ανάλογων νομοθετικών μέτρων, είχαν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία νέων εφαρμογών στον ενεργειακό τομέα και στην αυτοκινητοβιομηχανία (καταλυτικές εξατμίσεις). Η επέκταση της βιομηχανίας πρόχειρου φαγητού (fast food) έχει αυξήσει τη ζήτηση του ανοξείδωτου χάλυβα, δεδομένου ότι τα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα πληρούν τις απαιτήσεις της βιομηχανίας αυτής για υγιεινές επιφάνειες με εύκολη συντήρηση. Ενώ η παραγωγή χάλυβα έχει αυξηθεί εν γένει κατά 2,4 % ετησίως από το 1950, η παραγωγή ανοξείδωτου χάλυβα έχει αυξηθεί με ετήσιο ρυθμό 5,8 % κατά τη διάρκεια της ίδιας περιόδου. Διαχρονικά, παρατηρήθηκε επιβράδυνση του ρυθμού αύξησης της παραγωγής, καθώς άρχισε η διαδικασία ωρίμανσης του προϊόντος: από το 1970 έως το 1993 ο ετήσιος ρυθμός αύξησης για τον ανοξείδωτο χάλυβα ήταν περίπου 3,8 %. Κατά το ίδιο διάστημα, παρατηρήθηκε μία μεταβολή στις σημαντικότερες περιοχές κατανάλωσης και παραγωγής ανοξείδωτου χάλυβα: μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '60, την ηγετική θέση κατείχε η Βόρεια Αμερική, και ακολουθούσαν η Δυτική Ευρώπη και η Ιαπωνία. Σήμερα, οι περιοχές όπου υπάρχει ο υψηλότερος ρυθμός ανάπτυξης του τομέα αυτού είναι οι νέες βιομηχανικές χώρες, όπου ο ετήσιος συνολικός ρυθμός αύξησης είναι περίπου 16 %. Λαμβάνοντας υπόψη τις τάσεις αυτές, ορισμένοι ευρωπαίοι παραγωγοί, εκτός από τις εξαγωγές που πραγματοποιούν από την Ευρώπη, επενδύουν στις καθαρά εισαγωγικές περιοχές (Αμερική και Ανατολική Ασία).

(46) Για την επόμενη τετραετία, σύμφωνα με ορισμένες τρέχουσες μακροπρόθεσμες προβλέψεις, θεωρείται ότι ο ρυθμός αύξησης της κατανάλωσης προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως στη Δύση θα κυμανθεί από 5 έως 6 %, παρά το γεγονός ότι, σύμφωνα με τα μέρη, την επόμενη τετραετία ο ρυθμός κατανάλωσης προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως στη Δυτική Ευρώπη θα αυξηθεί μόνο κατά 3,8 %. Ωστόσο, λόγω των υψηλότερων ποσοστών αύξησης στις νέες βιομηχανικές χώρες, η συνολική κατανάλωση προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως στη Δύση θα αυξάνεται με το ρυθμό που προαναφέρθηκε.

(47) Όπως και η αγορά χάλυβα γενικά, έτσι και η αγορά ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως χαρακτηρίζεται από έντονες διακυμάνσεις όσον αφορά την ισορροπία προσφοράς/ζήτησης. Οι μεταβολές που παρατηρούνται στη ζήτηση οδηγούν συχνά στη δημιουργία πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας. Η επιβράδυνση της παγκόσμιας οικονομικής ανάπτυξης κατά τη διάρκεια των τριών-τεσσάρων ετών προκάλεσε μείωση του ρυθμού αύξησης της κατανάλωσης ανοξείδωτου χάλυβα στη Δυτική Ευρώπη (με σημαντική επιβράδυνση το 1993), με αποτέλεσμα η βιομηχανία εν γένει να έχει μεγαλύτερη παραγωγική ικανότητα από ό,τι χρειάζεται.

Η κατανάλωση πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως παρουσίασε σημαντικότατη κάμψη, ύψους 6,7 %, κατά το 1993 σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Οι μεγαλύτερες μειώσεις παρατηρήθηκαν στη Γερμανία (13,4 %) και την Ισπανία (11,7 %). Οι εξελίξεις αυτές, καθώς και η πτώση των τιμών των πρώτων υλών (και ιδίως του νικελίου), προκάλεσαν συμπίεση των τιμών κατά τα τελευταία έτη. Οι προοπτικές τους τελευταίους μήνες του 1994 έχουν προφανώς μεταβληθεί και εμφανίστηκε αύξηση της ζήτησης. Υπάρχουν ενδείξεις ότι οι τιμές θα αρχίσουν και πάλι να αυξάνονται.

Πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα

(48) Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Επιτροπής το 1993 η συνολική παραγωγική ικανότητα [1] στη Δυτική Ευρώπη ανήλθε σε περίπου 3 εκατομμύρια τόνους [2], ενώ η κατανάλωση ήταν περίπου 1,6 εκατομμύρια τόνοι και η παραγωγή περίπου 2,3 εκατομμύρια τόνοι. Τα στοιχεία για την κατανάλωση του 1990 (περίπου 1,7 εκατομμύρια τόνοι), του 1991 (περίπου 1,8 εκατομμύρια τόνοι) και του 1992 (περίπου 1,9 εκατομμύρια τόνοι) δείχνουν ότι παρουσιάστηκε σημαντική μείωση της κατανάλωσης το 1993. Σχεδόν όλη η κατανάλωση της Δυτικής Ευρώπης καλύπτεται από τους παραγωγούς της Δυτικής Ευρώπης. Ένα σημαντικό μέρος της παραγωγής τους — περίπου 700 000 τόνοι (περίπου 30 %) — το 1993 είχε εξαχθεί σε άλλες περιοχές του κόσμου. Λαμβάνοντας υπόψη τη διαφορά που υπάρχει μεταξύ της παραγωγικής ικανότητας και της παραγωγής, διαπιστώνεται ότι επί του παρόντος υπάρχει σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στη Δυτική Ευρώπη.

(49) Σύμφωνα με εκτιμήσεις των άλλων παραγωγών ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως, θα εξακολουθήσει να υπάρχει υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα μέχρι το 1998, τόσο λόγω της σημαντικής υπάρχουσας παραγωγικής ικανότητας όσο και της κατασκευής νέων μονάδων παραγωγής ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως στην Ευρώπη από άλλους δυτικοευρωπαίους ανταγωνιστές, με πρόσθετη παραγωγική ικανότητα περίπου 200 000 τόνους. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των ανταγωνιστών, το 1998 η παραγωγική ικανότητα στη Δυτική Ευρώπη θα υπερβαίνει την κατανάλωση κατά τουλάχιστον 700 000 τόνους.

---

[1] Ως παραγωγική ικανότητα νοείται η μέγιστη δυνατή ετήσια παραγωγή που μπορεί να επιτευχθεί κατά τη διάρκεια του εξεταζόμενου έτους υπό κανονικές συνθήκες εργασίας.

[2] Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των ανταγωνιστών που ερωτήθηκαν, η τρέχουσα παραγωγική ικανότητα ανέρχεται σε 2,8 εκατομμύρια τόνους.

Προμηθευτές και πελάτες στη γεωγραφική αγορά αναφοράς

(50) Οι προμηθευτές είναι εγκατεστημένοι στη γεωγραφική αγορά αναφοράς: εκτός από την KTR και την AST, υπάρχουν ακόμα οι Ugine, Outokumpu, Avesta Sheffield, Acerinox και ALZ. Μετά τη συγκέντρωση, εκτός από τις KTR και AST, παραμένουν πέντε ανταγωνιστές με χαλυβουργεία καθετοποιημένης παραγωγής, καθώς και ορισμένες άλλες μονάδες που περιορίζονται σε δραστηριότητες ψυχρής ελάσεως. Οι εισαγωγές καλύπτουν μόνο ποσοστό 3 % της δυτικοευρωπαϊκής κατανάλωσης ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως και προέρχονται κυρίως από ορισμένους παραγωγούς της Ιαπωνίας (Nippon Steel, Daiclo Steel, Hitachi Metals), καθώς επίσης και την Posco της Νότιας Κορέας και την Columbus της Νότιας Αφρικής.

(51) Υπάρχουν δύο κατηγορίες πελατών: αφενός οι τελικοί χρήστες που ανήκουν σε διάφορους οικονομικούς τομείς (βλέπε αιτιολογική σκέψη 25) και αφετέρου οι χονδρέμποροι και τα κέντρα μεταποίησης. Οι τελικοί χρήστες είτε αγοράζουν μεγάλες ποσότητες από τα εργοστάσια, δηλαδή απευθείας από τους παραγωγούς, είτε μικρότερες ποσότητες από τους συνήθεις χονδρεμπόρους. Οι χονδρέμποροι πραγματοποιούν τις συνήθεις εργασίες χονδρικού εμπορίου με την αγορά μαζικών ποσοτήτων από τους παραγωγούς, τις οποίες μεταπωλούν συχνά σε μικρότερες ποσότητες. Επιπλέον, οι χονδρέμποροι προϊόντων χάλυβα έχουν δικές τους εγκαταστάσεις για τη μεταποίηση και την παροχή υπηρεσιών στους πελάτες. Η μεταποίηση αυτή περιλαμβάνει την κοπή στο κατάλληλο μήκος, την κοπή με λείανση, τον τεμαχισμό και τη στίλβωση. Οι δραστηριότητες αυτές εντάσσονται επίσης στις συνήθεις εργασίες που προσφέρουν τα κέντρα μεταποίησης.

Μερίδια αγοράς

(52) Η κατανάλωση πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως στη Δυτική Ευρώπη (ΕΚ και ΕΖΕΣ) ανήλθε σε περίπου 1,6 εκατομμύρια τόνους το 1993. Η KTR, στην οποία η Krupp και η Thyssen συγχώνευσαν τις δραστηριότητές τους για την κατασκευή ανοξείδωτου χάλυβα, κατέχει μερίδιο [20 % — 30 %], καθώς και η AST [10 % — 20 %] (1). Μετά τη συγκέντρωση, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς των μερών θα φθάσει σε [35 % — 45 %]. Οι παραδόσεις της Ugine, του δεύτερου κατά σειρά ανταγωνιστή, αντιστοιχούν στο [15 % — 25 %] της κατανάλωσης στη Δυτική Ευρώπη. Οι άλλοι πέντε ανταγωνιστές έχουν μερίδια αγοράς ύψους [10 % — 20 %], [κάτω από 10 %] (δύο εξ αυτών) και [πάνω από 5 %]. Οι συνολικές εισαγωγές αντιπροσωπεύουν ποσοστό 3 % μεριδίου της αγοράς.

(53) Από τη συνολική παραγωγική ικανότητα πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα το 1993 στη Δυτική Ευρώπη, η Krupp και η Thyssen κατέχουν από κοινού μερίδιο [20 % — 30 %] και η AST [10 % — 20 %]. Μετά τη συγκέντρωση, η συνδυασμένη παραγωγική ικανότητα των μερών θα φθάσει σε ποσοστό [35 % — 45 %] της συνολικής παραγωγικής ικανότητας στη Δυτική Ευρώπη. Όσον αφορά την παραγωγή, η Krupp και η Thyssen καλύπτουν από κοινού το [20 % — 30 %] της συνολικής παραγωγής της Δυτικής Ευρώπης, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για την AST είναι [10 % — 20 %]. Η παραγωγή των μερών της συγκέντρωσης θα αντιπροσωπεύει το [35 % — 45 %] της συνολικής παραγωγής της Δυτικής Ευρώπης (και [κάτω του 20 %] σε παγκόσμιο επίπεδο).

β) Εκτίμηση της δεσπόζουσας θέσης

αα) *Αποκλειστική δεσπόζουσα θέση*

(54) Μετά τη συγκέντρωση, η νέα επιχείρηση θα κατέχει μερίδιο αγοράς ύψους [35 % — 45 %]. Ο κύκλος εργασιών όλων των εταιρειών που συμμετέχουν στη συγκέντρωση ανέρχεται περίπου σε 30 δισεκατομμύρια Ecu και η ολική τους παραγωγή χάλυβα σε 17,6 εκατομμύρια τόνους. Επιπλέον, η Thyssen έχει 33,3 % των μετοχών της Mexinox, παραγωγού ανοξείδωτου χάλυβα στο Μεξικό. Εντούτοις, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι η προτεινόμενη πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία αποκλειστικής δεσπόζουσας θέσης, αποτέλεσμα της οποίας θα ήταν να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά. Παρόλο που το μερίδιο αγοράς της νέας επιχείρησης AST θα είναι σχεδόν διπλάσιο εκείνου της Ugine, του επόμενου κατά σειρά ανταγωνιστή της, η νέα επιχείρηση θα έχει να αντιμετωπίσει ισχυρούς ανταγωνιστές, όπως η Usinor, η British Steel και η Acerinox, που κατέχουν σημαντικά μερίδια, έχουν μεγάλη παραγωγική ικανότητα, χρηματοδοτικούς πόρους και αναπτύσουν δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης.

Αποτελεσματικός ανταγωνισμός

(55) Η Ugine, ο δεύτερος κατά σειρά ανταγωνιστής (μερίδιο αγοράς [15 % — 25 %]), ανήκει στον όμιλο Usinor Sacilor, ο οποίος με τη σειρά του κατέχει την πρώτη θέση στην παραγωγή χάλυβα στην Ευρώπη και τη δεύτερη θέση σε παγκόσμιο επίπεδο [παραγωγή χάλυβα σε παγκόσμια κλίμακα 21 εκατομμύρια τόνοι]. Ο κύκλος εργασιών της σε παγκόσμια κλίμακα ανέρχεται σε 12,7 δισεκατομμύρια Ecu, και ο οποίος επιτυγχάνεται σχεδόν εξ ολοκλήρου μέσω των δραστηριοτήτων παραγωγής χάλυβα. Η παραγωγική ικανότητα της Ugine στην Δυτική Ευρώπη αντιπροσωπεύει περίπου [15 % — 25 %] της συνολικής ευρωπαϊκής παραγωγικής ικανότητας ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως. Η Ugine έχει σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα, πράγμα που απέτρεπε οποιαδήποτε προσπάθεια του νέου ομίλου να αυξήσει τις τιμές μειώνοντας την παραγωγή. Λόγω του συνολικού μεγέθους της και του γεγονότος ότι η παραγωγή ανοξείδωτου χάλυβα της επιχείρησης αυτής δεν περιορίζεται στην Ευρώπη, η Ugine πρέπει να θεωρηθεί ότι κατέχει πολύ ισχυρή θέση όσον αφορά τη χρηματοδότηση των επενδύσεων, την έρευνα και την ανάπτυξη [πράγμα που έχει ιδιαίτερη σπουδαιότητα για τον τομέα του ανοξείδωτου χάλυβα (2)] και την οργάνωση των πωλήσεων. Τέλος, η διεθνοποίηση της Usinor ενισχύει τη θέση της στις σχετικές αγορές: η Usinor ελέγχει την J&L Special Steels, τη μεγαλύτερη επιχείρηση παραγωγής λαμαρινών ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως στις ΗΠΑ, και κατέχει μερίδιο συμμετοχής 21 % στην πρώτη επιχείρηση παραγωγής ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως της Ταϊλάνδης, την Thainox.

(56) Η Avesta Sheffield, κατέχει την τρίτη θέση στη Δυτική Ευρώπη, με μερίδιο αγοράς [10 % — 20 %]. Ελέγχεται από την British Steel plc, τη δεύτερη σημαντικότερη

(1) Μερίδια αγοράς σύμφωνα με στοιχεία της ΕΚΑΧ.

(2) Οι ετήσιες δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης της Ugine, ως ποσοστό του συνόλου των εσόδων από τις πωλήσεις της, είναι κατά πολύ υψηλότερες από εκείνες όλων των άλλων φορέων με τους οποίους ήρθε σε επαφή η Επιτροπή.

χαλυβουργική επιχείρηση της Ευρώπης [συνολική παραγωγή χάλυβα 12 εκατομμύρια τόνοι]. Ο κύκλος εργασιών της British Steel Group σε παγκόσμιο επίπεδο, ανέρχεται σε 6,4 δισεκατομμύρια Ecu, εκ των οποίων οι επιχειρηματικές δραστηριότητες χάλυβα αντιστοιχούν σε 5,5 δισεκατομμύρια Ecu. Η Avesta Sheffield προέκυψε από τη συγκέντρωση που έγινε το 1992 μεταξύ βρετανικών και σουηδικών μονάδων παραγωγής ανοξείδωτου χάλυβα. Η Avesta σκοπεύει να αυξήσει την παραγωγική της ικανότητα για προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως στη Δυτική Ευρώπη.

(57) Ο επόμενος κατά σειρά ανταγωνιστής, η Acerinox (μερίδιο αγοράς [κάτω από 10 %]), είναι επιχείρηση που έχει εισέλθει σχετικά πρόσφατα στην αγορά του χάλυβα. Ιδρύθηκε το 1974, είναι εξοπλισμένη με σύγχρονες εγκαταστάσεις και είναι γνωστή για το χαμηλό κόστος και την υψηλή αποδοτικότητά της. Η Acerinox πέτυχε παγκόσμιο κύκλο εργασιών 600 εκατομμύρια Ecu, κυρίως χάρη στις επιχειρηματικές της δραστηριότητες στον τομέα του ανοξείδωτου χάλυβα. Απέκτησε πρόσφατα τον αποκλειστικό έλεγχο της αμερικανικής επιχείρησης παραγωγής ανοξείδωτου χάλυβα North American Stainless, η οποία αποτελούσε αρχικά κοινή επιχείρηση με την αμερικανική εταιρεία Armco. Οι δύο κυριότεροι μέτοχοι της Acerinox, η Nisshin Steel με συμμετοχή 9,66 % και η Nissho Iwai με συμμετοχή 7,7 %, είναι ιαπωνικές επιχειρήσεις και μία από αυτές, η Nisshin Steel, είναι η δεύτερη σημαντικότερη επιχείρηση παραγωγής ανοξείδωτου χάλυβα της Ιαπωνίας. Τέσσερα από τα εννέα μέλη του διοικητικού συμβουλίου της Acerinox είναι Ιάπωνες. Η Acerinox αποφάσισε πρόσφατα να αυξήσει την παραγωγική ικανότητά της στην Ευρώπη (ενώ προβλέπεται μία περαιτέρω αύξηση της παραγωγικής ικανότητας στις ΗΠΑ). Η Acerinox κατέχει μερίδιο συμμετοχής 33 % στην Mexinox, την μεξικανική επιχείρηση παραγωγής λαμαρινών ψυχρής ελάσεως, στην οποία η Thyssen κατέχει παρόμοια συμμετοχή. Η Acerinox εξάγει σημαντικό μέρος της παραγωγής της ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως εκτός της Ευρώπης (περισσότερο από το μέσο όρο των ανταγωνιστών της) και διαθέτει επίσης σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα.

(58) Η άλλη ανταγωνίστρια επιχείρηση, η φινλανδική Outokumpu Polarit (μερίδιο συμμετοχής [κάτω από 10 %]), διαθέτει, όπως και η Acerinox, εντελώς σύγχρονο εξοπλισμό που χρησιμοποιείται αποκλειστικά για την παραγωγή πλατέων προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα. Επιπλέον, είναι ο μόνος παραγωγός της Δυτικής Ευρώπης που μπορεί να παραγάγει τις πρώτες ύλες (σιδηροχρώμιο και νικέλιο) για τις δραστηριότητες του. Συνεπώς, η εταιρεία δεν εξαρτάται από τις μεταβαλλόμενες τιμές της παγκόσμιας αγοράς για αυτές τις πρώτες ύλες (βλέπε αιτιολογική σκέψη 24). Ο κύκλος εργασιών της σε παγκόσμιο επίπεδο ανέρχεται σε 2,6 δισεκατομμύρια Ecu. Η Outokumpu σκοπεύει να αυξήσει την παραγωγική της ικανότητα για ανοξείδωτο χάλυβα ψυχρής ελάσεως στη Δυτική Ευρώπη.

(59) Η ALZ (μερίδιο συμμετοχής [πάνω από 5 %]) πραγματοποίησε σημαντικές επενδύσεις τα τελευταία χρόνια και βελτίωσε την ανταγωνιστικότητά της στις σχετικές αγορές. Η ALZ ανήκει στον όμιλο ARBED, που είναι ένας από τους κυριότερους παραγωγούς χάλυβα της Ευρώπης, με κύκλο εργασιών 5 δισεκατομμύρια Ecu περίπου. Μετά την εξαγορά της Kloeckner από την ARBED (συνολική παραγωγή χάλυβα του νέου ομίλου: 10 εκατομμύρια τόνοι), η ALZ θα επωφεληθεί από τις σύγχρονες εγκαταστάσεις θερμής ελάσεως της Kloeckner.

(60) Η Acerinox, η Outokumpu και η ALZ έχουν αυξήσει το μερίδιό τους στην αγορά της Δυτικής Ευρώπης κατά τα τελευταία χρόνια από 15 % περίπου το 1980 σε 25 % περίπου το 1993, εις βάρος ευρωπαίων παραγωγών που κυριαρχούν στην αγορά.

(61) Οι τιμές στη Δυτική Ευρώπη για προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως μειώθηκαν αισθητά κατά την περίοδο από το 1990 έως το πρώτο εξάμηνο του 1994. Σύμφωνα με τις πληροφορίες που έδωσαν οι παραγωγοί ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως της Δυτικής Ευρώπης, οι τιμές τους για το προϊόν με τις μεγαλύτερες πωλήσεις, τις λαμαρίνες ψυχρής ελάσεως AISI 304 (DIN 4301), παρουσίασαν μέση μείωση κατά 19 % περίπου στη διάρκεια της προαναφερθείσας περιόδου. Από το 1990 έως το 1992 η κατανάλωση στη Δυτική Ευρώπη αυξήθηκε από 1 758 000 τόνους σε 1 907 000 τόνους και το 1993 μειώθηκε σε 1 600 000 τόνους. Ωστόσο, πρέπει να σημειωθεί ότι ακόμη και κατά την περίοδο αύξησης της κατανάλωσης, οι τιμές παρουσίασαν μία μέση μείωση κατά 9 %. Είναι σαφές ότι υπάρχει ανταγωνισμός τιμών στην αγορά.

(62) Μπορούμε να αναμένουμε ότι θα συνεχίσει να υπάρχει ανταγωνισμός τιμών και μετά τη συγκέντρωση. Όπως προαναφέρθηκε, η αγορά της Δυτικής Ευρώπης θα χαρακτηρίζεται μεσοπρόθεσμα από υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα. Σύμφωνα με τα στοιχεία για την παραγωγική ικανότητα και την παραγωγή του 1993, οι πέντε ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης είχαν από κοινού αργούσα παραγωγική δυναμικότητα άνω των 270 000 τόνων, εκ των οποίων άνω των 200 000 τόνοι ανήκουν στους τρεις μεγαλύτερους ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης. Αν υποτεθεί ότι η νέα επιχείρηση θα αύξανε τις τιμές, οι ανταγωνιστές έχουν την ευχέρεια να αντιδράσουν, αυξάνοντας την παραγωγή τους, έτσι ώστε να αποκτήσουν μεγαλύτερα μερίδια αγοράς με περισσότερες πωλήσεις. Επιπλέον, οι παραγωγοί ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως της Δυτικής Ευρώπης εξάγουν σημαντικό μέρος της παραγωγής τους σε άλλες περιοχές του κόσμου. Οι πέντε ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης λαμβανόμενοι από κοινού, εξάγουν σχεδόν 100 000 τόνους στη Νοτιανατολική Ασία, περιοχή στην οποία το επίπεδο τιμών είναι κατά 10 % χαμηλότερο σε σχέση με το τρέχον επίπεδο τιμών στη Δυτική Ευρώπη. Αν η νέα επιχείρηση αυξήσει τις τιμές της, ιδίως σε περιόδους αύξησης της ζήτησης, οι ανταγωνιστές θα χρειαστεί να στραφούν από τις πωλήσεις στη Νοτιανατολική Ασία προς τις πωλήσεις στη Δυτική Ευρώπη, έτσι ώστε να εξασφαλίσουν υψηλότερα κέρδη.

(63) Φαίνεται ότι τουλάχιστον μεσοπρόθεσμα οι ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης θα συνεχίσουν να έχουν στη διάθεσή τους πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα. Όπως προαναφέρθηκε, θεωρείται πολύ πιθανό ότι θα εξακολουθήσει να υπάρχει υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα στη Δυτική Ευρώπη κατά την επόμενη τετραετία. Υπάρχουν λόγοι να πιστεύουμε ότι, μεσοπρόθεσμα, οι δυτικοευρωπαίοι ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης δεν πρόκειται να κλείσουν μονάδες παραγωγής. Όπως και στο παρελθόν, οι ευρωπαίοι κατασκευαστές θα προσπαθήσουν να εξαγάγουν σε τρίτες χώρες το τμήμα της παραγωγής τους που δεν μπορούν να διαθέσουν στη Δυτική Ευρώπη. Το γεγονός ότι τουλάχιστον τρεις δυτικοευρωπαίοι ανταγωνιστές σκοπεύουν κατά την επόμενη τετραετία να αυξήσουν την παραγωγική τους ικανότητα κατά 200 000 τόνους περίπου, δείχνει ότι εφαρμόζεται μάλλον πολιτική για την αύξηση της παραγωγικής ικανότητας και όχι για τη μείωσή της.

Ο «δυνάμει» ανταγωνισμός

(64) Τα μέρη προέβαλαν επίσης το επιχείρημα ότι οι παραγωγοί της Δυτικής Ευρώπης θα αντιμετωπίσουν οξύ ανταγωνισμό τα επόμενα χρόνια από τους παραγωγούς της Άπω Ανατολής και της Ανατολικής Ευρώπης. Ειδικότερα, οι χαμηλού κόστους παραγωγοί από την Ταϊβάν, τη Νότια Κορέα, την Κίνα και την Ταϊλάνδη θα αυξήσουν την παραγωγική τους ικανότητα σε σημαντικό βαθμό και, παρόλο που η κατανάλωση στις περιοχές αυτές θα αυξηθεί επίσης, το 1997 θα υπάρχει πρόσθετη παραγωγική ικανότητα 500 000 τόνων. Δεδομένου ότι οι κατασκευαστές της Άπω Ανατολής παράγουν με χαμηλότερο κόστος απ' ό,τι τα δυτικοευρωπαϊκά χαλυβουργεία, τα μέρη έχουν την άποψη ότι υπάρχει ο κίνδυνος της ενδεχόμενης εισόδου στη δυτικοευρωπαϊκή αγορά προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως 500 000 τόνων.

(65) Το ενδεχόμενο μιας τέτοιας εξέλιξης δεν επιβεβαιώθηκε από τις έρευνες της Επιτροπής. Οι άλλοι ανταγωνιστές με τους οποίους ήλθε σε επαφή η Επιτροπή, έχουν καταλήξει στο συμπέρασμα, σύμφωνα με τις μακροπρόθεσμες προβλέψεις ανεξάρτητων εμπειρογνωμόνων, ότι κατά τα επόμενα τέσσερα χρόνια δεν θα υπάρχει υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα στην Άπω Ανατολή. Κατά συνέπεια, οι παραγωγοί της Άπω Ανατολής θα έχουν κίνητρο να εξάγουν προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως στη Δυτική Ευρώπη μόνον εάν μπορούν να επιτύχουν υψηλότερα κέρδη στην περιοχή αυτή απ' ό,τι στη δική τους αγορά. Πλην όμως, αυτό δεν συμβαίνει. Παρόλο που το επίπεδο τιμών στην Άπω Ανατολή είναι χαμηλότερο από εκείνο της Δυτικής Ευρώπης, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι οι παραγωγοί της Άπω Ανατολής θα πρέπει να συνυπολογίσουν τις δαπάνες μεταφοράς και τους δασμούς επί των εισαγωγών, καθώς και το γεγονός ότι στην πράξη θα είναι υποχρεωμένοι να προσφέρουν σημαντικές εκπτώσεις προκειμένου να αντισταθμίσουν την έλλειψη αξιοπιστίας της προσφοράς και της παροχής υπηρεσιών προς τους πελάτες.

(66) Οι πελάτες και οι ανταγωνιστές με τους οποίους ήλθε σε επαφή η Επιτροπή έχουν την άποψη ότι τη στιγμή αυτή δεν υπάρχουν παραγωγοί ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως από την Ανατολική Ευρώπη οι οποίοι θα μπορούσαν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των πελατών της Δυτικής Ευρώπης όσον αφορά την ποιότητα, την αξιοπιστία της προσφοράς και τις παρεχόμενες υπηρεσίες. Αν και παρατηρήθηκε κάποια αύξηση των εισαγωγών από τις χώρες αυτές, ο συνολικός όγκος τους είναι ακόμα πολύ περιορισμένος. Οι εν λόγω πελάτες και ανταγωνιστές θεωρούν ότι ο χρονικός ορίζοντας εντός του οποίου οι παραγωγοί αυτοί θα είναι σε θέση να ανταποκριθούν στα δυτικοευρωπαϊκά πρότυπα είναι πέντε έως δέκα έτη. Η ορθότητα των εκτιμήσεων αυτών εξαρτάται κυρίως από το χρόνο εντός του οποίου θα πραγματοποιηθούν οι αναγκαίες επενδύσεις σε μονάδες της Ανατολικής Ευρώπης. Ωστόσο, δεν είναι αναγκαίο να αποφασίσουμε πότε και σε ποιο βαθμό ο ανταγωνισμός από τους παραγωγούς ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως της Ανατολικής Ευρώπης θα είναι αποτελεσματικός, ενόψει των όσων αναφέρθηκαν στις αιτιολογικές σκέψεις 55 και 63 ανωτέρω.

Γενικό συμπέρασμα

(67) Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα αυξήσει το βαθμό συγκέντρωσης σε μία αγορά η οποία χαρακτηρίζεται ήδη από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης. Η νέα επιχείρηση θα κατέχει σημαντικό μερίδιο της αγοράς στη Δυτική Ευρώπη [35 % — 45 %], καθώς και στη Γερμανία, που είναι το κράτος μέλος με τη μεγαλύτερη κατανάλωση ανοξείδωτου χάλυβα.

Παρόλο που η προτεινόμενη συγκέντρωση θα αυξήσει αισθητά το βαθμό συγκέντρωσης, η συγχώνευση δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά της Δυτικής Ευρώπης για τα προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως, η οποία θα είχε ως αποτέλεσμα να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της. Η νέα επιχείρηση, παρά το σημαντικό μερίδιο που θα κατέχει στην αγορά, θα πρέπει να αντιμετωπίσει ισχυρούς ανταγωνιστές, που ασκούν δραστηριότητες σε όλους τους τομείς των χαλυβουργικών εργασιών, όπως η Usinor, η British Steel, η Acerinox, η Outokumpu και η Arbed, οι οποίες έχουν μεγάλα μερίδια αγοράς και σημαντικούς χρηματοδοτικούς πόρους, που τους παρέχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν τις αναγκαίες επενδύσεις στην αγορά αυτή, έτσι ώστε να μπορούν να ανταγωνιστούν τη νέα επιχείρηση και, πράγμα σημαντικότερο, διαθέτουν σημαντική υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα για προϊόντα ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως. Λαμβάνοντας υπόψη τον έντονο ανταγωνισμό τιμών που παρατηρήθηκε τα τελευταία χρόνια, μπορούμε να υποθέσουμε ότι και μετά τη συγκέντρωση οι υπόλοιποι ανταγωνιστές θα είναι σε θέση να αποτρέψουν οποιαδήποτε προσπάθεια της νέας επιχείρησης να αυξήσει αδικαιολόγητα τις τιμές της. Στην περίπτωση αυτή, οι ανταγωνιστές έχουν τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσουν την υπερβάλλουσα παραγωγική τους ικανότητα για να αυξήσουν την παραγωγή και να προσφέρουν χαμηλότερες τιμές, έτσι ώστε να αποσπάσουν μερίδια αγοράς από τη νέα επιχείρηση.

66) *Ολιγοπωλιακή δεσπόζουσα θέση*

(68) Παρά το γεγονός ότι η νέα επιχείρηση μαζί με το σημαντικότερο ανταγωνιστή της, την Ugine, θα έχουν μερίδιο αγοράς σχεδόν [55 % — 70 %] στη Δυτική Ευρώπη (και το μερίδιο αγοράς των πέντε πρώτων

ανταγωνιστών — συμπεριλαμβανομένης της νέας επιχείρησης — θα είναι περίπου 90 %), η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι οι δύο αυτές ή αντίστοιχα πέντε επιχειρήσεις θα είναι σε θέση στο μέλλον να δημιουργήσουν συλλογική δεσπόζουσα θέση στην αγορά. Στην περίπτωση δημιουργίας δεσπόζουσας θέσης από τη μικρή ομάδα που αποτελείται από τη νέα επιχείρηση και την Ugine, το δυοπώλιο αυτό θα αντιμετωπίζει έντονο ανταγωνισμό από μέρους της Avesta, της Acerinox, της Outokumpu και της ALZ, οι οποίες έχουν μεγάλη οικονομική επιφάνεια και διαθέτουν σημαντική υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα για την παραγωγή προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως. Στην περίπτωση δημιουργίας συλλογικής δεσπόζουσας θέσης από την ευρύτερη ομάδα που απαρτίζεται από τη νέα επιχείρηση, την Ugine, την Acerinox, και την Outokumpu, τα μερίδια αγοράς των επιμέρους επιχειρήσεων σε ευρωπαϊκό επίπεδο είναι πολύ διαφορετικά, πράγμα που καθιστά ιδιαίτερα δυσχερή την υιοθέτηση παράλληλης συμπεριφοράς. Πρέπει επίσης να ληφθεί υπόψη ότι η αγορά προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα ψυχρής ελάσεως εξακολουθεί να αναπτύσσεται με ρυθμό περίπου 4 %. Σε μία τέτοια αγορά, θεωρείται πιθανό ότι οι ανταγωνιστές θα χρησιμοποιήσουν την αργούσα παραγωγική του ικανότητα, σε περίπτωση που η νέα επιχείρηση προσπαθήσει να αυξήσει τις τιμές της. Στο πλαίσιο αυτό πρέπει να προστεθεί ότι, σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της EKAX για το 1993, οι ανταγωνιστές της νέας επιχείρησης διαθέτουν τουλάχιστον διπλάσια πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα από εκείνη της νέας επιχείρησης. Η σχέση αυτή δεν πρόκειται να μεταβληθεί κατά τα προσεχή έτη. Επίσης, δεν φαίνεται να υπάρχει επαρκής διαφάνεια στην αγορά λόγω του μεγάλου αριθμού των πελατών και των διαφορών τους όσον αφορά το μέγεθος και τις επιμέρους ανάγκες τους (βλέπε αιτιολογική σκέψη 51). Πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι οι ηγετικές εταιρείες του κλάδου ασκούν διαφορετικές επιχειρηματικές στρατηγικές σε διεθνές επίπεδο, όπως δείχνουν άλλωστε οι διαφορές που υπάρχουν στην παρουσία των εταιρειών αυτών εκτός της Ευρώπης. Συνεπώς, δεν υπάρχουν αξιόπιστες βάσεις στις οποίες θα μπορούσε να στηριχθεί οποιαδήποτε παράλληλη συμπεριφορά που αντίκειται στους κανόνες του ανταγωνισμού.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΑΓΝΗΤΙΚΩΝ ΛΑΜΑΡΙΝΩΝ ΜΕ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΕΝΟΥΣ ΚΟΚΚΟΥΣ

(69) Η προτεινόμενη συγκέντρωση θα μειώσει τον αριθμό των ευρωπαίων ανταγωνιστών από τέσσερις σε τρεις. Ωστόσο, δεδομένου ότι η αγορά είναι παγκόσμια, η νέα ομάδα δεν θα κατέχει δεσπόζουσα θέση σε παγκόσμιο επίπεδο, όπου την ηγετική θέση κατέχει η Nippon Steel της Ιαπωνίας. Ακόμη και σε ευρωπαϊκό επίπεδο, η νέα ομάδα, που θα έχει μερίδιο αγοράς [25 % — 35 %], θα έχει να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό της Ugine, που κατέχει ελαφρά μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΜΑΓΝΗΤΙΚΩΝ ΛΑΜΑΡΙΝΩΝ ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΕΝΟΥΣ ΚΟΚΚΟΥΣ

Αποτελεσματικός ανταγωνισμός

(70) Παρά το γεγονός ότι η νέα επιχείρηση θα κατέχει μερίδιο αγοράς [30 % — 40 %], στη δυτικοευρωπαϊκή αγορά υπάρχουν και άλλοι πολύ σημαντικοί ανταγωνιστές. Οι δύο επόμενοι κατά σειρά ανταγωνιστές, η EES και η Ugine, έχουν μερίδια αγοράς [15 % — 25 %] και [10 % — 20 %] αντίστοιχα, ενώ τα μερίδια των υπόλοιπων έξι ανταγωνιστών δεν υπερβαίνουν το 10 %.

(71) Η EES ελέγχεται από την British Steel, τη δεύτερη μεγαλύτερη ευρωπαϊκή χαλυβουργική επιχείρηση. Η EES είναι το αποτέλεσμα της συγκέντρωσης που πραγματοποιήθηκε το 1991 μεταξύ των σουηδών και των βρετανών παραγωγών μαγνητικών λαμαρινών. Χάρη στον εξορθολογισμό που ακολούθησε τη συγχώνευση, η επιχείρηση κατόρθωσε να αποκτήσει μία χαμηλού κόστους παραγωγή, με πλήρες φάσμα προϊόντων και να δημιουργήσει ένα δυναμικό τμήμα ανάπτυξης προϊόντων.

(72) Η δεύτερη επιχείρηση κατά σειρά σπουδαιότητας είναι η Ugine, που ανήκει στον όμιλο Usinor-Sacilor. Όσον αφορά ειδικότερα τις μαγνητικές λαμαρίνες, η ισχύς της Ugine συνίσταται στο γεγονός ότι προσφέρει ένα πλήρες φάσμα μαγνητικών λαμαρινών και είναι σε θέση αν χρησιμοποιεί ποικίλες μεθόδους παραγωγής.

(73) Όσον αφορά τους μικρότερους ανταγωνιστές, πρέπει να σημειωθεί ότι η Voest Alpine (Αυστρία) είναι ιδιαίτερα δυναμικός ανταγωνιστής, αυξάνοντας σταθερά το μερίδιο που κατέχει στην αγορά τα τελευταία χρόνια.

(74) Δεδομένου ότι το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων μαγνητικών λαμαρινών στην ευρωπαϊκή αγορά πραγματοποιείται άμεσα από τους παραγωγούς στους πελάτες, ο ανταγωνισμός δεν παρεμποδίζεται από την ύπαρξη ενός ισχυρού δικτύου διανομής των μερών. Οι τυχόν νέοι ανταγωνιστές μπορούν να εισέλθουν σχετικά εύκολα στην αγορά, πωλώντας απευθείας τα προϊόντα τους στους τελικούς χρήστες. Οι δαπάνες μεταφοράς στη Δυτική Ευρώπη ανέρχονται, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των μερών και των ανταγωνιστών τους, σε ποσοστό μόλις 2 έως 5 % του συνολικού κόστους του προϊόντος και δεν συνιστούν σημαντικό φραγμό στον ανταγωνισμό στην ευρωπαϊκή αγορά.

(75) Οι αγοραστές των μαγνητικών λαμαρινών χωρίς προσανατολισμένους κόκκους διαθέτουν σημαντική διαπραγματευτική δύναμη. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των ανταγωνιστών, 40 έως 80 % των πωλήσεων μαγνητικών λαμαρινών που πραγματοποιούνται από κάθε παραγωγό πωλούνται σε πέντε μόνο μεγάλους πελάτες. Οι πελάτες είναι κυρίως μεγάλοι διεθνείς παραγωγοί κινητήρων, γεννητριών, μετασχηματιστών και ειδών οικιακού εξοπλισμού. Ένα μεγάλο μέρος της ζήτησης απαρτίζεται από ορισμένες επιχειρήσεις κοπής, οι οποίες τεμαχίζουν τις λαμαρίνες σε μικρότερα μέρη, τα οποία πωλούν στους τελικούς χρήστες. Οι επιχειρήσεις αυτές έχουν επίσης σημαντική διαπραγματευτική δύναμη, λόγω των μεγάλων ποσοτήτων που αγοράζουν από τους παραγωγούς.

(76) Λαμβάνοντας υπόψη τις ανωτέρω παρατηρήσεις, η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά μαγνητικών λαμαρινών χωρίς προσανατολισμένους κόκκους.

ΔΙΑΝΟΜΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΑΝΟΞΕΙΔΩΤΟΥ ΧΑΛΥΒΑ

(77) Δεδομένου ότι στην αγορά διανομής ανοξείδωτου χάλυβα η AST ασκεί κυρίως δραστηριότητες μέσω των θυγατρικών της στην Ιταλία, οι σημαντικότερες επιπτώσεις στον τομέα της διανομής ανοξείδωτου χάλυβα θα γίνουν αισθητές στην Ιταλία. Οι έρευνες της Επιτροπής έχουν δείξει ότι υπάρχει επαρκής αριθμός ανεξάρτητων ανταγωνιζόμενων χονδρεμπόρων και κέντρων μεταποίησης στις διάφορες περιφέρειες της Ιταλίας, οι οποίοι είναι σε θέση να ασκούν με αποτελεσματικό τρόπο τις δραστηριότητες διανομής ανοξείδωτου χάλυβα που προέρχεται από μονάδες παραγωγής διαφόρων ανταγωνιστών. Επιπρόσθετα, η συντριπτική πλειοψηφία των ιταλών χονδρεμπόρων και των κέντρων μεταποίησης με τα οποία ήλθε σε επαφή η Επιτροπή, δήλωσαν ότι δεν πιστεύουν ότι η σχεδιαζόμενη πράξη θα επηρεάσει τις δραστηριότητές τους. Τέλος, οι περισσότεροι ανταγωνιστές των μερών έχουν δικά τους κέντρα χονδρικού εμπορίου και μεταποίησης στην Ιταλία, και θα μπορούσαν να αυξήσουν τον αριθμό τους, δεδομένου ότι οι απαιτούμενες επενδύσεις κεφαλαίου δεν είναι σημαντικές. Στην αγορά αυτή θα μπορούσαν να εισέλθουν όχι μόνον οι ανταγωνιστές, αλλά και άλλοι ανεξάρτητοι φορείς, δεδομένου ότι δεν υπάρχουν σημαντικοί φραγμοί εισόδου. Συνεπώς, η συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στις ιταλικές περιφερειακές αγορές για τη διανομή προϊόντων ανοξείδωτου χάλυβα στην Ιταλία.

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΙΤΑΝΙΟΥ

(78) Στη δυτικοευρωπαϊκή αγορά προϊόντων τιτανίου, το μερίδιο της AST είναι [κάτω του 10 %] και το μερίδιο της Krupp [κάτω του 10 %]. Συνεπώς, το συνδυασμένο μερίδιο αγοράς ανέρχεται σε [10 % — 20 %] περίπου. Ο μεγαλύτερος ανταγωνιστής (IMI) κατέχει μερίδιο [μεταξύ 15 % και 25 %] και οι Krupp και AST μαζί καταλαμβάνουν τη δεύτερη θέση. Κάτω απ' αυτές τις συνθήκες, η συγκέντρωση δε θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση στην αγορά προϊόντων τιτανίου.

VII. ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ

(79) Συνεπώς, η Επιτροπή έχει καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση δεν οδηγεί στη δημιουργία ή την ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης, η οποία θα είχε ως αποτέλεσμα να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η προτεινόμενη από κοινού εξαγορά της Acciai Speciali Terni SpA από τις επιχειρήσεις Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp, Thyssen Stahl AG, AFL Falck, Tadfin SpA και FI.RE. Finanziaria SpA κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη συμφωνία ΕΟΧ.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις επιχειρήσεις:

Acciai Speciali Terni SpA (AST)
Viale B. Brin 218
I-05100 Terni
Υπόψη κου Enrico Rossi
Τέλεφαξ: (39-744)401 938

FI.RE. Finanziaria SpA
Viale Certosa 249
I-20157 Milano
Υπόψη κου Giuliano Carugati
Τέλεφαξ: (39-2)380 031 47

Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp
Altendorfer Str. 103
D-45143 Essen
Υπόψη κου Ringleb
Τέλεφαξ: (49)201 188 22 33

FAR Acciai srl
Via Privata Maria Teresa 8
I-20121 Milano
Υπόψη κου Gianpaolo Pozzi
Τέλεφαξ: (39-2)865 836

Acciaierie e Ferriere Lombarde Falck
Enrico Falck 63
I-20099 Sesto San Giovanni (MI)
Υπόψη κου Mario Castellaneta
Τέλεφαξ: (39-2)24 903 803

Tadfin SpA
Corso di Porta Nuova 13/15
I-20121 Milano
Υπόψη κου Giovanni Lombardo
Τέλεφαξ: (39-2)654 884

Thyssen Stahl AG
Kaiser-Wilhelm-Strasse 100
D-47166 Duisburg
Υπόψη κου Alexander Reuter
Τέλεφαξ: (49)203 522 86 75

KAI Italia srl
Via Milanese 20
I-20099 Sesto San Giovanni (MI)
Υπόψη κου Luigi Agarini
Τέλεφαξ: (39-2)654 884

Βρυξέλλες, 21 Δεκεμβρίου 1994.

Για την Επιτροπή
Karel VAN MIERT
Μέλος της Επιτροπής