

Απόφαση της Επιτροπής

της 29/09/2000

με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά

και τη λειτουργία της συμφωνίας EOX

(Υπόθεση αριθ. COMP/M.1879 - BOEING/HUGHES)

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον EOX)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τη συμφωνία για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο και ιδίως το άρθρο 57 παράγραφος 2 στοιχείο α),

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου της 21ης Δεκεμβρίου 1989 σχετικά με τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων¹, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97², και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 2,

την απόφαση της Επιτροπής της 26ης Μαΐου 2000 να κινήσει τη διαδικασία στην παρούσα υπόθεση,

τη γνώμη της Συμβουλευτικής Επιτροπής Συγκεντρώσεων³

ΕΚΤΙΜΩΝΤΑΣ ΤΑ ΑΚΟΛΟΥΘΑ:

- (1) Στις 18 Απριλίου 2000 η Επιτροπή έλαβε κοινοποίηση δυνάμει του άρθρου 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 (“κανονισμός περί συγκεντρώσεων”) κατά την οποία η Boeing Company (“Boeing” ή “κοινοποιούν μέρος”) αποκτά τον έλεγχο, κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, των δραστηριοτήτων κύριας εργοληψίας και εξοπλισμού δορυφόρων της Hughes Electronics Corporation (“Hughes”).
- (2) Με απόφαση της 26ης Μαΐου 2000 η Επιτροπή έκρινε ότι η κοινοποιηθείσα πράξη εγείρει σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβάσιμό της με την κοινή αγορά και κίνησε

¹ ΕΕ L 395, 30.12.1989, σ. 1· διορθωτικό ΕΕ L 257, 21.9.1990, σ. 13.

² ΕΕ L 180, 9.7.1997, σ. 1.

³ ΕΕ ...

τη διαδικασία δυνάμει του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και του άρθρου 57 παράγραφος 2 στοιχείο α) της συμφωνίας EOX.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (3) Η Boeing είναι εταιρεία της Delaware δραστηριοποιούμενη στον τομέα των εμπορικών αεροσκαφών, της αμυντικής και της διαστημικής βιομηχανίας, συμπεριλαμβανομένης της παραγωγής και εκτόξευσης δορυφόρων. Οι δραστηριότητες της Boeing στον τομέα των δορυφόρων περιλαμβάνουν κυρίως την κατασκευή παγκόσμιων συστημάτων προσδιορισμού θέσης (“GPS”), δορυφόρων ναυσιπλοΐας για το Υπουργείο Αμύνης των ΗΠΑ. Η Boeing παρέχει υπηρεσίες εκτόξευσης δορυφόρων σε εμπορικούς πελάτες σε παγκόσμιο επίπεδο, καθώς και στην κυβέρνηση των ΗΠΑ μέσω του προγράμματος Delta, το οποίο ελέγχει απόλυτα. Η Boeing κατέχει επίσης μειοψηφική συμμετοχή ύψους 40% σε μια άλλη εταιρεία παροχής υπηρεσιών εκτόξευσης με την επωνυμία Sea Launch. Η κοινή επιχείρηση Sea Launch άρχισε να λειτουργεί το 1999.
- (4) Η Hughes είναι θυγατρική της General Motors με έδρα τις ΗΠΑ, δραστηριοποιούμενη στην παροχή υπηρεσιών βασισμένων στους δορυφόρους (συμπεριλαμβανομένων των επικοινωνιών και της συνδρομητικής τηλεόρασης), και στην κατασκευή δορυφόρων. Οι δραστηριότητες της Hughes στον τομέα της κύριας εργοληψίας και του εξοπλισμού δορυφόρων ασκούνται από την Hughes Space and Communications Company (“HSC”), την Spectrolab Inc. (“Spectrolab”) και την Hughes Electron Dynamics (“HED”): η HSC σχεδιάζει και κατασκευάζει δορυφόρους επικοινωνίας για εμπορικούς πελάτες σε όλο τον κόσμο, καθώς και για το Υπουργείο Αμύνης των ΗΠΑ και τη NASA, ενώ η Spectrolab και η HED παράγουν κατασκευαστικά στοιχεία που χρησιμοποιούνται κυρίως σε δορυφόρους (όπως τα ηλιακά κύτταρα, οι ηλιακοί επίπεδοι συλλέκτες, οι λυχνίες οδεύοντος κύματος και οι συσσωρευτές).

II. Η ΠΡΑΞΗ

- (5) Στις 13 Ιανουαρίου 2000, η Boeing, η Hughes και η HSC συνήψαν Συμφωνία Αγοράς Μετοχών, βάσει της οποίας η Boeing θα αποκτήσει: (α) το σύνολο των κυκλοφορουσών μετοχών της HSC· (β) το σύνολο των κυκλοφορουσών μετοχών της Spectrolab· (γ) τα στοιχεία του ενεργητικού της HED· (δ) το 2,69% των εκδοθεισών και των κυκλοφορουσών κοινών μετοχών της ICO Global Communications (Holdings) Ltd, που ανήκει σήμερα στην Hughes· και (ε) το 2% των εκδοθεισών και κυκλοφορουσών κοινών μετοχών της Thuraya Satellite Telecommunications Private Joint Stock Co. που ανήκει σήμερα στη Hughes.
- (6) Επιπλέον, οι μετοχές του ομίλου Hughes σε κοινή επιχείρηση έρευνας με την Raytheon (“HRL”) θα μεταβιβαστούν στην Boeing, εφόσον συμφωνήσει η Raytheon. Διαφορετικά, η Hughes και η Boeing προτίθενται να συστήσουν κοινή επιχείρηση ώστε να μπορέσει η Boeing να εκμεταλλευθεί τις δραστηριότητες έρευνας και ανάπτυξης της HRL.
- (7) Ο Όμιλος Hughes θα διατηρήσει την κυριότητα όλων των υπόλοιπων επιχειρήσεών του και συγκεκριμένα της Hughes Network Systems, της PanAmSat και της DirecTV.
- (8) Βάσει των ανωτέρω συνάγεται ότι η σχεδιαζόμενη πράξη αποτελεί συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

III. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

- (9) Το κοινοποιούν μέρος θεωρεί ότι η υπό εξέταση πράξη δεν έχει κοινοτική διάσταση και συνεπώς δεν υπάγεται στη δικαιοδοσία της Επιτροπής, καθότι η HSC δεν πληροί τα κατώτατα όρια κύκλου εργασιών στον ΕΟΧ που προβλέπονται στον κανονισμό περί συγκεντρώσεων. Σύμφωνα με το κοινοποιούν μέρος, ο κύκλος εργασιών της HSC σε ολόκληρη την Κοινότητα ανήλθε σε [...] * εκατ. EUR το 1999 και σε [...] * εκατ. EUR το 1998.
- (10) Ωστόσο, η HSC πραγματοποίησε σημαντικό κύκλο εργασιών (περίπου [...] * εκατ. EUR το 1999) στο πλαίσιο των συναλλαγών της με την ICO Global Communications (Holdings) Ltd. ("ICO"). Η ICO συστάθηκε με σκοπό την παροχή παγκόσμιων υπηρεσιών κινητών προσωπικών επικοινωνιών μέσω δορυφόρου. Η εταιρεία ICO υπέβαλε αίτηση προκειμένου να της χορηγηθεί προστασία βάσει του Chapter 11 (πτωχευτική νομοθεσία των ΗΠΑ - διαδικασία για τις επιχειρήσεις υπό πτώχευση) τον Αύγουστο του 1999 και πρόσφατα αναδιοργανώθηκε. Η Boeing διατείνεται ότι η HSC θα υπερέβαινε το όριο κύκλου εργασιών στον ΕΟΧ μόνον εφόσον οι πωλήσεις της προς την ICO συμπεριληφθούν στον κύκλο εργασιών που πραγματοποιεί στον ΕΟΧ.
- (11) Δεδομένου ότι η ICO έχει την έδρα της στις Νήσους Κέυμαν, αλλά στην πραγματικότητα η διαχείρισή της ασκείται στο Λονδίνο, το εάν η ICO θεωρηθεί ως κοινοτική εταιρεία έχει καθοριστική σημασία για να κριθεί η κοινοτική διάσταση της σχεδιαζόμενης πράξης. Εάν ο κύκλος εργασιών που πραγματοποιεί η HSC με την ICO υπαχθεί στον ΕΟΧ, τότε η πράξη εμπίπτει στον κανονισμό περί συγκεντρώσεων. Ωστόσο, το κοινοποιούν μέρος υποστηρίζει ότι ο κύκλος εργασιών της HSC με την ICO πρέπει να υπαχθεί στις Νήσους Κέυμαν.
- (12) Κατόπιν των ανωτέρω, η Επιτροπή ζήτησε πρόσθετες πληροφορίες από την ICO, η οποία απάντησε στις 29 Φεβρουαρίου 2000. Εξ αυτών συνάγεται ότι η ICO συστάθηκε στο πλαίσιο σχεδίου της Inmarsat (διεθνούς οργανισμού με έδρα το Λονδίνο, που είναι πλέον εταιρεία εισηγμένη στο χρηματιστήριο του Ηνωμένου Βασιλείου) με σκοπό την παροχή υπηρεσιών επικοινωνίας δεδομένων και φωνητικής επικοινωνίας σε παγκόσμιο επίπεδο μέσω δορυφορικού τηλεπικοινωνιακού δικτύου. Προς τούτο, η ICO συστάθηκε το 1994 στην Αγγλία και την Ουαλία. Στη συνέχεια η εν λόγω εταιρεία τέθηκε υπό εκκαθάριση και τα πάγια στοιχεία της μεταβιβάστηκαν σε εταιρεία των Νήσων Κέυμαν, η οποία με τη σειρά της μετασηματίστηκε σε εταιρεία των Βερμούδων. Ωστόσο, οι αλλαγές αυτές, οι οποίες φαίνεται ότι έγιναν κυρίως για φορολογικούς λόγους, δεν μετέβαλαν τη δομή της διαχείρισης της εταιρείας. Όπως δήλωσε επίσημα η ICO, ο βασικός τόπος δραστηριοτήτων της είναι το Λονδίνο, όπου ασκείται η καθημερινή διαχείριση της ICO και όπου βρίσκεται το 73% του προσωπικού της, ενώ το υπόλοιπο είναι διασκορπισμένο σε διάφορα σημεία του κόσμου. Βάσει των ανωτέρω, συνάγεται ότι, επισήμως, τα μέρη ορθά διατείνονται ότι η ICO έχει την έδρα της στις Νήσους Κέυμαν (ή, ακριβέστερα, στις Νήσους Βερμούδες), αλλά, από οικονομική άποψη είναι σαφές ότι η ICO έχει την έδρα της στο Ηνωμένο Βασίλειο.
- (13) Κατά τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών για τους σκοπούς του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, αυτό που πρέπει να λαμβάνεται υπόψη είναι η οικονομική

* Ορισμένα τμήματα του παρόντος κειμένου έχουν απαλειφθεί για να εξασφαλιστεί η μη αποκάλυψη εμπιστευτικών πληροφοριών· τα τμήματα αυτά περικλείονται σε αγκύλες και σημειώνονται με αστερίσκο.

πραγματικότητα μιας κατάστασης. Πράγματι, στην παράγραφο 7 της ανακοίνωσης της Επιτροπής σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών⁴ αναφέρεται ότι «η δέσμη των κανόνων [σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών] έχουν στόχο να διασφαλίσουν ότι τα προκύπτοντα ποσά αποτελούν αληθή απεικόνιση της οικονομικής πραγματικότητας». Συνεπώς, εν προκειμένω ο κύκλος εργασιών της HSC με την ICO πρέπει να υπαχθεί στο Ηνωμένο Βασίλειο.

- (14) Επιπλέον, συνάγεται ότι, παρόλο που η σύμβαση προμήθειας δορυφόρου μεταξύ της HSC και της ICO επισήμως έγινε με την εταιρεία των Νήσων Κέυμαν, οι τελικές διαπραγματεύσεις έγιναν από το προσωπικό της ICO στο Λονδίνο, οι δε τυχόν σημαντικές τροποποιήσεις της θα αποτελέσουν αντικείμενο διαπραγμάτευσης στο Λονδίνο. Εάν ληφθεί επίσης υπόψη ο τόπος όπου πράγματι έγινε η πράξη, και συνεπώς όπου λαμβάνει χώρα ο ανταγωνισμός μεταξύ της HSC και των άλλων κύριων εργοληπτών δορυφόρων, είναι σαφές ότι πρόκειται για το Ηνωμένο Βασίλειο.
- (15) Σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές της παραγράφου 7 της ανακοίνωσης σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών, ο κύκλος εργασιών της HSC με την ICO πρέπει συνεπώς να υπαχθεί στο Ηνωμένο Βασίλειο και να συμπεριληφθεί στον κύκλο εργασιών της εταιρείας στον EOX.
- (16) Η Boeing και η HSC έχουν συνδυασμένο ολικό παγκόσμιο κύκλο εργασιών άνω των 5 000 εκατ.⁵ EUR (53403 εκατ. EUR η Boeing το 1999 και 2136 εκατ. EUR η Hughes το 1999). Ο ολικός κοινοτικός κύκλος εργασιών εκάστης υπερβαίνει τα 250 εκατ. EUR ([...]* εκατ. EUR η Boeing το 1999 και [...]* εκατ. EUR η Hughes το 1999), ενώ καμία από τις δύο επιχειρήσεις δεν πραγματοποιεί άνω των δύο τρίτων του ολικού κοινοτικού της κύκλου εργασιών σε ένα και το αυτό κράτος μέλος. Συνεπώς, η κοινοποιηθείσα πράξη έχει κοινοτική διάσταση κατά την έννοια του άρθρου 1 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

IV. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ

- (17) Η επιχείρηση που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα δραστηριοποιείται στην κατασκευή δορυφόρων και εξοπλισμού και στην παροχή υπηρεσιών εκτόξευσης δορυφόρων. Στην απόφαση της 26ης Μαΐου 2000, η Επιτροπή διατύπωσε σοβαρές αμφιβολίες κατά τις οποίες η πράξη θα μπορούσε να οδηγήσει σε δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης της HSC στην αγορά εμπορικών γεωσύγχρονων δορυφόρων επικοινωνίας, και σε δημιουργία δεσπόζουσας θέσης σε αγορά εκτοξεύσεων εμπορικών δορυφόρων.
- (18) Ωστόσο, τα πορίσματα της εμπειριστατωμένης έρευνας που διενήργησε η Επιτροπή δείχνουν ότι, για τους λόγους που εκτίθενται στα κεφάλαια Α και Β κατωτέρω, δεν υπάρχουν προβλήματα ανταγωνισμού στις εν λόγω αγορές.

A. ΔΟΡΥΦΟΡΟΙ

⁴ EE C 66, 2.3.1998, σ. 25.

⁵ Ο κύκλος εργασιών υπολογίστηκε βάσει του άρθρου 5 παράγραφος 1 του κανονισμού για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων και την ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών (EE C 66, 2.3.1998, σ. 25). Στο βαθμό που τα στοιχεία περιλαμβάνουν τον κύκλο εργασιών για την περίοδο πριν από την 1η Ιανουαρίου 1999, έχουν υπολογισθεί βάσει της μέσης ισοτιμίας του ECU και μετατραπεί σε ευρώ σε βάση ένα προς ένα.

ΑΓΟΡΕΣ ΣΧΕΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- (19) Οι δορυφόροι είναι περίπλοκα διαστημικά σκάφη που έχουν τεθεί σε τροχιά ή περιστρέφονται γύρω από ένα ουράνιο σώμα. Οι δορυφόροι μπορούν να χρησιμοποιηθούν για διάφορες εφαρμογές (επικοινωνίες, ναυτιλία, παρατήρηση, επιστημονικοί σκοποί) για στρατιωτικούς και πολιτικούς σκοπούς.
- (20) Το κοινοποιούν μέρος υποστηρίζει ότι οι αγορές δορυφορικών προϊόντων μπορούν να διαχωριστούν βάσει δύο χαρακτηριστικών: (i) του είδους του πελάτη και (ii) της τροχιάς του δορυφόρου.
- (21) Η Boeing θεωρεί ότι οι πολιτικοί δορυφόροι που πωλούνται σε εμπορικούς πελάτες, οι πολιτικοί δορυφόροι που πωλούνται σε κράτη και οι στρατιωτικοί δορυφόροι εμπίπτουν σε διακεκριμένες αγορές προϊόντος. Πρώτον, οι κρατικοί δορυφόροι ανήκουν σε διαφορετική αγορά από τους εμπορικούς δορυφόρους, καθότι κατά κανόνα είναι εξειδικευμένα προϊόντα, σε αντίθεση με τους εμπορικούς δορυφόρους, οι οποίοι συχνά προέρχονται από προηγούμενους δορυφόρους. Οι διαφορές αυτές δημιουργούν διαφορετικούς όρους ανταγωνισμού μεταξύ των εμπορικών δορυφόρων και των κρατικών δορυφόρων: ο ανταγωνισμός στον εμπορικό στίβο επικεντρώνεται στις «τεχνικές μαζικής παραγωγής», ενώ ο ανταγωνισμός στις αγορές στις οποίες απευθύνονται τα κράτη βασίζεται στον υψηλότερο βαθμό εξειδίκευσης και στη συμμετοχή του πελάτη. Δεύτερον, οι στρατιωτικοί δορυφόροι αποτελούν ιδιαίτερη αγορά προϊόντος, διότι ο εξοπλισμός τους πρέπει να ανταποκρίνεται σε άτεγκτες απαιτήσεις, με αποτέλεσμα να προκύπτουν αυστηρότερες προδιαγραφές προϊόντος, δυσκολότερα προγράμματα δοκιμών και ειδικά κατασκευαστικά στοιχεία που δεν χρησιμοποιούνται σε άλλους δορυφόρους.
- (22) Η Boeing υποστηρίζει επίσης ότι οι δορυφόροι γεωσύγχρονης τροχιάς και οι δορυφόροι μη γεωσύγχρονης τροχιάς [δηλαδή οι δορυφόροι χαμηλής γήινης τροχιάς (“LEO”) και μέσης γήινης τροχιάς (“MEO”)] ανήκουν σε διαφορετικές αγορές προϊόντος, διότι, από την άποψη της ζήτησης, κάθε είδος τροχιάς παρουσιάζει τα δικά του πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που το καθιστούν εκ των πραγμάτων καταλληλότερο για διαφορετικές χρήσεις (για παράδειγμα, το γεγονός ότι βρίσκονται πιο κοντά στη γη καθιστά τους δορυφόρους LEO καταλληλότερους για χρήσεις ανίχνευσης υψηλής ανάλυσης). Επίσης, από την άποψη της προσφοράς, ο χρόνος που απαιτείται για να αποδειχθεί η τεχνική ικανότητα κατασκευής ενός δορυφόρου με διαφορετική τροχιά μπορεί να ανέλθει σε τρία έως πέντε χρόνια. Ειδικότερα, οι δορυφόροι γεωσύγχρονης τροχιάς είναι πολύ δαπανηρότεροι (100 εκατ. USD για τους γεωσύγχρονους δορυφόρους, έναντι 10 εκατ. USD για τους δορυφόρους LEO), περιπλοκότεροι, έχουν πολύ μεγαλύτερο βάρος και διάρκεια ζωής από τους δορυφόρους μη γεωσύγχρονης τροχιάς.
- (23) Σε προηγούμενες αποφάσεις⁶, η Επιτροπή διαίρεσε αρχικά τον τομέα των δορυφόρων με βάση τις εφαρμογές τους, διαχωρίζοντας τους δορυφόρους επικοινωνίας (και ενδεχομένως τους δορυφόρους ναυσιπλοΐας) αφενός, από τους δορυφόρους παρατήρησης και τους επιστημονικούς δορυφόρους, αφετέρου, λόγω των διαφορών ως προς την τεχνολογία και τεχνογνωσία που απαιτούνται για τις διάφορες αυτές εφαρμογές. Η Επιτροπή δέχθηκε επίσης ότι θα μπορούσαν να οριστούν διακεκριμένες

⁶ Βλ. π.χ. υπόθεση COMP/M.1636-MMS/DASA/Astrium, απόφαση της Επιτροπής της 21.03.2000 - δεν έχει δημοσιευθεί ακόμη.

αγορές προϊόντος για τους στρατιωτικούς και τους πολιτικούς δορυφόρους (κυρίως διότι οι όροι του ανταγωνισμού διαφέρουν μεταξύ των στρατιωτικών και των πολιτικών εφαρμογών), και ότι θα μπορούσε να ληφθεί υπόψη μια περαιτέρω κατάτμηση με βάση το είδος της τροχιάς. Λήφθηκε επίσης υπόψη ένας ακόμη διαχωρισμός ανάλογα με το είδος του πελάτη (εμπορική επιχείρηση ή κυβέρνηση), καίτοι για τους σκοπούς του ορισμού της γεωγραφικής αγοράς.

- (24) Τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής επιβεβαιώνουν εν γένει ότι (α) οι δορυφόροι που χρησιμοποιούνται για τις επικοινωνίες, τη ναυτιλία και για σκοπούς παρατήρησης ή επιστημονικούς σκοπούς ανήκουν σε διακεκριμένες αγορές προϊόντος· (β) οι όροι του ανταγωνισμού για τους εμπορικούς δορυφόρους, τους πολιτικούς κρατικούς δορυφόρους και τους στρατιωτικούς δορυφόρους διαφέρουν, και (γ) πρέπει να γίνει ένας διαχωρισμός μεταξύ των γεωσύγχρονων και των μη γεωσύγχρονων δορυφόρων, μολονότι η μεταξύ τους διάκριση είναι ίσως προσφορότερη για τους δορυφόρους επικοινωνίας από ό,τι για τους δορυφόρους παρατήρησης και τους επιστημονικούς δορυφόρους, (διότι οι περισσότεροι δορυφόροι παρατήρησης και επιστημονικοί δορυφόροι είναι μη γεωσύγχρονοι, και πιθανώς διότι, λόγω της ιδιαιτερότητας κάθε δορυφόρου παρατήρησης ή επιστημονικού δορυφόρου, η κατοχή υφιστάμενων σχεδίων ή η προηγούμενη εμπειρία σε ένα δεδομένο είδος τροχιάς έχει ίσως μικρότερη σημασία από ό,τι για τα προϊόντα επικοινωνίας «μαζικής παραγωγής»).
- (25) Ωστόσο, βάσει των εκτιμήσεων των μερών συνάγεται ότι όλοι οι εμπορικοί γεωσύγχρονοι δορυφόροι είναι δορυφόροι επικοινωνίας, και ότι σχεδόν όλοι οι εμπορικοί μη γεωσύγχρονοι δορυφόροι είναι επίσης δορυφόροι επικοινωνίας. Συνεπώς, ένας περαιτέρω διαχωρισμός των εμπορικών δορυφόρων ανάλογα με τις εφαρμογές τους (για παράδειγμα, δορυφόροι επικοινωνίας, ναυσιπλοΐας, παρατήρησης και επιστημονικοί δορυφόροι) δεν επηρεάζει την εκτίμηση της σχεδιαζόμενης πράξης από την άποψη του ανταγωνισμού.
- (26) Επιπλέον, για τους σκοπούς της παρούσας υπόθεσης, δεν είναι απαραίτητο να οριοθετηθούν περαιτέρω οι σχετικές αγορές προϊόντος για τους δορυφόρους, διότι, εξετάζοντας όλους τους εναλλακτικούς ορισμούς της αγοράς, δεν θα εμποδιζόταν σοβαρά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στον ΕΟΧ ή σε σημαντικό τμήμα του.

ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

- (27) Το κοινοποιούν μέρος υποστηρίζει ότι οι αγορές εμπορικών δορυφόρων είναι παγκόσμιες. Τούτο συμφωνεί με προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής⁷ [για παράδειγμα], και έχει επιβεβαιωθεί σε γενικές γραμμές από τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής.
- (28) Η Boeing υποστηρίζει επίσης ότι οι γεωγραφικές αγορές κρατικών δορυφόρων (πολιτικών και στρατιωτικών) είναι εθνικές ή το πολύ περιφερειακές. Στην απόφαση Astrium⁸, η Επιτροπή αποφάνθηκε ότι υπάρχει μια δυτικοευρωπαϊκή αγορά⁹ για τους δορυφόρους που προμηθεύονται οι οργανισμοί διαστήματος, διότι, στην περιοχή αυτή,

⁷ Βλ. υπόθεση IV/M.437-Matra Marconi Space/British Aerospace Systems, παράγραφος 22, απόφαση της Επιτροπής της 22.08.1994 και υπόθεση COMP/M.1636-MMS/DASA/Astrium.

⁸ Βλ. υπόθεση COMP/M.1636-MMS/DASA/Astrium.

⁹ Για τους σκοπούς της παρούσας υπόθεσης, η δυτικοευρωπαϊκή αγορά περιλαμβάνει τον ΕΟΧ και την Ελβετία (και ως εκ τούτου περιλαμβάνει όλα τα κράτη μέλη του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Διαστήματος).

οι δορυφόροι που ανήκουν σε θεσμικούς οργανισμούς αγοράζονται κυρίως από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Διαστήματος (ESA), του οποίου οι συμβάσεις προμήθειας διέπονται από την αρχή της ισότιμης γεωγραφικής κατανομής «juste retour». Επιπλέον, η Επιτροπή επεσήμανε ότι ενδέχεται να υπάρχουν επίσης εθνικές αγορές δορυφόρων που ανήκουν σε θεσμικούς οργανισμούς στα κράτη μέλη όπου οι εθνικοί οργανισμοί διαστήματος εφαρμόζουν παρόμοιες διαδικασίες προμήθειας. Τέλος, η Επιτροπή πιθανολόγησε την ύπαρξη μιας παγκόσμιας αγοράς στρατιωτικών δορυφόρων, στην οποία οι προμήθειες γίνονται μέσω διαγωνισμών με τη συμμετοχή κύριων εργοληπτών από την Κοινότητα και τις Ηνωμένες Πολιτείες, σημειώνοντας ωστόσο ότι μάλλον υπάρχουν παράλληλα εθνικές αγορές σε εκείνα τα κράτη μέλη όπου η προμήθεια δορυφόρων γίνεται μόνο από εγχώριους κύριους εργολήπτες. Μολοντούτο, για τους σκοπούς της παρούσας υπόθεσης, δεν είναι απαραίτητο να οριοθετηθούν περαιτέρω οι γεωγραφικές αγορές (πολιτικών και στρατιωτικών) κρατικών δορυφόρων, διότι λαμβανομένων υπόψη όλων των ορισμών της γεωγραφικής αγοράς, δεν θα εμποδιζόταν σοβαρά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στον ΕΟΧ ή σε σημαντικό τμήμα του.

ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΟΨΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

- (29) Τόσο η HSC όσο και η Boeing ασκούν δραστηριότητες ως κύριοι εργολήπτες δορυφόρων. Ωστόσο, η πράξη δεν θα οδηγήσει σε άμεσες αλληλεπικαλύψεις μεταξύ των μερών, καθότι μόνο η HSC δραστηριοποιείται στον εμπορικό τομέα, ενώ ούτε η HSC ούτε η Boeing προμηθεύουν γεωσύγχρονους ή μη γεωσύγχρονους δορυφόρους σε ευρωπαϊούς πελάτες. Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι οι δορυφόροι της Boeing και της HSC χρησιμοποιούνται για διαφορετικές εφαρμογές (επικοινωνία για την HSC, και ναυτιλία για την Boeing) και έχουν διαφορετικά μεγέθη και τροχιές (δορυφόροι γεωσύγχρονοι και MEO για την HSC, και δορυφόροι LEO για την Boeing).
- (30) Στο πλαίσιο αυτό, το κοινοποιούν μέρος υποστηρίζει ότι δεν υπάρχουν οριζοντίως επηρεαζόμενες αγορές. Ωστόσο, λαμβανομένου υπόψη του μεριδίου αγοράς της HSC στους εμπορικούς δορυφόρους επικοινωνίας, είναι απαραίτητο να εξεταστεί κατά πόσον η απόκτηση των δραστηριοτήτων της Boeing στον τομέα των δορυφόρων θα ενισχύσει την ήδη ισχυρή θέση της HSC, ιδίως στην αγορά εμπορικών γεωσύγχρονων δορυφόρων.

Χαρακτηριστικά της αγοράς

- (31) Οι εμπορικοί γεωσύγχρονοι δορυφόροι επικοινωνίας είναι μεγάλοι δορυφόροι (το ωφέλιμο φορτίο περισσότερων από των μισών γεωσύγχρονων δορυφόρων υπερβαίνει τις 9000 λίβρες) που τοποθετούνται σε γεωσύγχρονη τροχιά προσφέροντας διάφορες υπηρεσίες, όπως η τηλεφωνία, η μεταβίβαση δεδομένων, η ραδιοτηλεοπτική μετάδοση και η καλωδιακή τηλεόραση, και οι υπηρεσίες άμεσης ραδιοτηλεοπτικής μετάδοσης.
- (32) Η ζήτηση προέρχεται από φορείς εκμετάλλευσης εμπορικών δορυφόρων, οι οποίοι μπορεί να είναι μεγάλοι διεθνείς οργανισμοί, όπως η Intelsat ή η Inmarsat, ή ιδιωτικές εταιρείες, και οι οποίοι είτε παρέχουν οι ίδιοι τις τελικές υπηρεσίες είτε εκμισθώνουν χωρητικότητα δορυφόρων σε φορείς παροχής υπηρεσιών, όπως οι επιχειρήσεις τηλεοπτικής μετάδοσης, οι εταιρείες τηλεπικοινωνιών κλπ.
- (33) Από την έρευνα της Επιτροπής συνάγεται ότι η προμήθεια των δορυφόρων γίνεται σχεδόν πάντοτε μέσω διεθνών διαγωνισμών με τη συμμετοχή αρκετών κύριων εργοληπτών δορυφόρων, όπως η HSC, η Space Systems/Loral (“SS/Loral”), η Lockheed Martin, η Alcatel Space Industries (“Alcatel”) ή η Astrium. Λόγω της

σημαντικής απώλειας εσόδων (μέχρι ένα εκατομμύριο δολάρια ημερησίως) που προκαλείται από την αποτυχία ενός δορυφόρου, συνάγεται επίσης ότι η επιλογή του κύριου εργολήπτη δορυφόρων βασίζεται κυρίως στην αποδεδειγμένη αξιοπιστία και στην τιμή των προϊόντων του, ενώ σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν επίσης η διάρκεια ζωής και ο χρόνος που απαιτείται για την ολοκλήρωση της κατασκευής.

- (34) Εν όψει της έλευσης ομάδων μικρότερων δορυφόρων μη γεωσύγχρονης τροχιάς που προσφέρουν επίσης υπηρεσίες επικοινωνιών (όπως κινητή τηλεφωνία, τηλεϊδιοποίηση, μεταβίβαση δεδομένων και αποστολή τηλεμηνυμάτων), και της κάλυψης των σημείων και τροχιακών θέσεων που χρησιμοποιούν οι γεωσύγχρονοι δορυφόροι, η αγορά γεωσύγχρονων δορυφόρων αναμένεται να εξελιχθεί προς τις τρεις ακόλουθες κατευθύνσεις : (i) συγκράτηση, ή ακόμη και μείωση των παραγγελιών για δορυφόρους· (ii) αύξηση της μέσης μάζας και ισχύος των δορυφόρων· και (iii) επικέντρωση στις ευρυζωνικές υπηρεσίες (που είναι οικονομικά ασύμφορες με τους μικρότερους δορυφόρους).

Φορείς της αγοράς

- (35) Οι γεωσύγχρονοι δορυφόροι επικοινωνίας προσφέρονται κυρίως από πέντε κύριους εργολήπτες δορυφόρων στις Ηνωμένες Πολιτείες ή την Ευρώπη και συγκεκριμένα από τις εταιρείες HSC, SS/Loral, Lockheed Martin, Alcatel και Astrium. Και οι πέντε παραγωγοί φαίνεται ότι κατασκευάζουν δορυφόρους επικοινωνίας τόσο γεωσύγχρονης όσο και μη γεωσύγχρονης τροχιάς, που προορίζονται τόσο για κράτη όσο και για εμπορικούς πελάτες.
- (36) Βάσει των μέσων παραγγελιών εμπορικών γεωσύγχρονων δορυφόρων επικοινωνίας από το 1997, η HSC κατέχει μερίδιο αγοράς ύψους [35% έως 45%]* ακολουθούμενη από την Lockheed Martin [25% έως 35%]*, την Alcatel [10% έως 20%]*, την SS/Loral [10% έως 20%]* και την Astrium [0% έως 10%]*.

Συνέπειες της πράξης

- (37) Στην απόφαση της 26ης Μαΐου 2000, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι υπάρχουν ενδείξεις κατά τις οποίες το μερίδιο αγοράς της HSC ενδέχεται να παρουσιάζει ως ασθενέστερη την πραγματική θέση της εταιρείας στην αγορά. Πρώτον, τρίτοι έχουν αναφέρει ότι η HSC είχε ορισμένα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι άλλων κύριων εργοληπτών δορυφόρων, κυρίως τη φήμη της υπεροχής και της μεγαλύτερης αξιοπιστίας σε σχέση με τους ανταγωνιστές της, και το χαμηλότερο κόστος λόγω του υψηλότερου όγκου πωλήσεων (τόσο στον εμπορικό, όσο και στο στρατιωτικό τομέα). Δεύτερον, διαπιστώθηκε ότι η επιτυχία της HSC ενδέχεται να έχει περιοριστεί από το γεγονός ότι, λόγω του ότι ανήκει στον όμιλο Hughes, ο οποίος χαρακτηρίζεται από κάθετη ολοκλήρωση δραστηριοποιούμενος στον τομέα μεταγενέστερου σταδίου της εκμετάλλευσης δορυφόρων (μέσω της PanAmSat, της DirecTV και της Hughes Network Systems), η HSC θα μπορούσε να θεωρηθεί ταυτόχρονα ως σημαντικός προμηθευτής, αλλά και ως σημαντικός ανταγωνιστής των πελατών της. Εσωτερικά έγγραφα των μερών δείχνουν ότι τούτο οδήγησε μεγάλο μέρος των φορέων εκμετάλλευσης δορυφόρων να μην πραγματοποιούν αγορές από την HSC.
- (38) Ως εκ τούτου, θεωρήθηκε ότι η ανταγωνιστική θέση της HSC αντιπροσωπεύεται ακριβέστερα από το ποσοστό επιτυχούς συμμετοχής της σε διαγωνισμούς για την ανάληψη συμβάσεων, το οποίο κυμαίνεται [από 40% έως 60%]*. Τρίτοι ανέφεραν ρητά

ότι θεωρούν δεσπόζουσα τη θέση της HSC στην αγορά εμπορικών γεωσύγχρονων δορυφόρων επικοινωνίας.

- (39) Παρά την απουσία αλληλοεπικαλύψεων μεταξύ της Boeing και της HSC στις αγορές δορυφόρων, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι υπάρχουν ενδείξεις κατά τις οποίες η πράξη θα μπορούσε να ενισχύσει τη θέση της HSC στην αγορά. Πρώτον, διαπιστώθηκε ότι η εξάλειψη των δεσμών μεταξύ της HSC και του ομίλου Hughes θα επέτρεπε στην HSC να απευθυνθεί σε ολόκληρη την αγορά, και έτσι να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της (ενδεχομένως μέχρι το ποσοστό επιτυχίας της [ύψους 40% έως 60%]*).
- (40) Δεύτερον, αναφέρθηκε ότι οι κύριοι εργολήπτες δορυφόρων επί του παρόντος προμηθεύονται ορισμένα στοιχεία του εξοπλισμού δορυφόρων (συγκεκριμένα ηλιακά κύτταρα, στοιχεία συσσωρευτών και ενισχυτές λυχνίας διαδιδόμενου κύματος) από την Hughes (ιδίως από την Spectrolab και την HED). Στο πλαίσιο αυτό, τρίτοι εξέφρασαν την ανησυχία ότι, μετά τη σχεδιαζόμενη πράξη, η Boeing θα μπορούσε να προμηθεύεται τον εξοπλισμό αυτόν για τους δικούς της δορυφόρους, γεγονός που θα μείωνε τη διαθέσιμη προς τρίτους παραγωγική ικανότητα σε βαθμό που θα αποδυνάμωνε τη θέση τους σε σχέση με την HSC.
- (41) Κατόπιν των ανωτέρω, η Επιτροπή θεώρησε ότι η πράξη θα μπορούσε να διευρύνει ακόμη περισσότερο το χάσμα μεταξύ της HSC και των ανταγωνιστών της. Λόγω της πρόδηλης ύπαρξης οικονομιών κλίμακας στην κατασκευή δορυφόρων (λόγω του ότι η απόσβεση των εφάπαξ εξόδων αποτελεί σημαντικό ποσοστό του κόστους των δορυφόρων), εκφράστηκε η ανησυχία ότι τούτο θα μπορούσε να οδηγήσει στη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης της HSC στην αγορά δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς.
- (42) Ωστόσο, τα αποτελέσματα της εμπειριστατωμένης έρευνας της Επιτροπής δείχνουν ότι η πράξη δεν θα οδηγήσει στη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης. Πρώτον, πρέπει να σημειωθεί ότι οι αγορές δορυφόρων λειτουργούν με βάση την υποβολή προσφορών, στο πλαίσιο των οποίων οι όροι του ανταγωνισμού εξαρτώνται από το κατά πόσον υφίστανται αξιόπιστες εναλλακτικές λύσεις για τα προϊόντα της HSC. Στο πλαίσιο αυτό και έχοντας υπόψη τη θέση στην αγορά της Lockheed Martin [μεταξύ 20% και 40%]*, της SS/Loral [μεταξύ 10% και 20%]* και της Alcatel [μεταξύ 10% και 20%]*, συνάγεται ότι η HSC θα εξακολουθήσει να υφίσταται τον ανταγωνισμό άλλων μεγάλων και αξιόπιστων κύριων εργοληπτών.
- (43) Δεύτερον, από τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής συνάγεται ότι τα προβαλλόμενα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της HSC κατά πάσα πιθανότητα έχουν υπερτιμηθεί. Για παράδειγμα, οι περισσότεροι πελάτες ανέφεραν ότι δεν θεωρούν τους δορυφόρους της HSC πιο αξιόπιστους από τους δορυφόρους άλλων κύριων εργοληπτών, ενώ ορισμένοι τρίτοι διευκρίνισαν ότι οι δορυφόροι της HSC είχαν μεν στο παρελθόν τη φήμη υπεροχής και μεγαλύτερης αξιοπιστίας, αλλά τα τελευταία χρόνια και αυτοί υπέστησαν ορισμένες αποτυχίες. Ομοίως, οι περισσότεροι πελάτες ανέφεραν ότι δεν θεωρούν πως η HSC έχει κανένα ουσιώδες πλεονέκτημα ως προς το κόστος έναντι των ανταγωνιστών της. Τέλος, λαμβάνοντας υπόψη τα βασικά κριτήρια αξιολόγησης που χρησιμοποιούν οι πελάτες, η HSC φαίνεται ότι δεν θεωρείται ως η καλύτερη λύση στην πλειονότητα των περιπτώσεων. Η παρουσία αξιόπιστων εναλλακτικών λύσεων έναντι των δορυφόρων της HSC επιβεβαιώνεται επίσης από το γεγονός ότι η HSC μπόρεσε να αναλάβει μόνο [...] από τις 29 παραγγελίες

δορυφόρων από τις αρχές του 2000. Βάσει των ανωτέρω διαπιστώνεται ότι η HSC δεν κατέχει δεσπόμενη θέση στην αγορά εμπορικών δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς.

- (44) Επιπλέον, δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι, μετά τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση, οι αγορές της Boeing από την Spectrolab και την HED θα μειώναν τα κίνητρα των εν λόγω προμηθευτών να διαθέτουν ηλιακά κύτταρα, στοιχεία συσσωρευτών και ενισχυτές λυχνίας οδεύοντος κύματος σε άλλους κύριους εργολήπτες. Τούτο είναι σαφές όσον αφορά τους ενισχυτές λυχνίας διαδιδόμενου κύματος, καθότι η Boeing δεν αγοράζει τα εν λόγω προϊόντα. Το ίδιο ισχύει επίσης για τα ηλιακά κύτταρα και τα στοιχεία συσσωρευτών, διότι η HSC φαίνεται ότι έχει σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα για το μεγαλύτερο μέρος του εν λόγω εξοπλισμού, η οποία δεν θα καλυπτόταν, ακόμη και αν ληφθεί υπόψη η συνολική δυνητική ζήτηση της Boeing, ιδιαίτερα καθότι η Boeing ήδη αγοράζει ηλιακά κύτταρα κατά το πλείστον από την Spectrolab και δεν αγοράζει ενισχυτές λυχνίας διαδιδόμενου κύματος. Δεύτερον, τα ηλιακά κύτταρα και τα στοιχεία συσσωρευτών είναι βασικά τυποποιημένα προϊόντα, που θα μπορούσαν να διατεθούν με καλούς ανταγωνιστικούς όρους από εναλλακτικές πηγές προμήθειας. Τρίτον, οι περισσότεροι κύριοι εργολήπτες (συμπεριλαμβανομένων των μεγαλύτερων εξ αυτών) επί του παρόντος δεν αγοράζουν εξοπλισμό από την HSC, με αποτέλεσμα ακόμη και αν η HSC μειώσει τις προμήθειές της προς τρίτους να μην δημιουργηθούν προβλήματα στον ανταγωνισμό.
- (45) Η έρευνα της Επιτροπής δείχνει επίσης ότι, αν και η Hughes κατέχει φορείς εκμετάλλευσης δορυφόρων (συγκεκριμένα την PanAmSat, την DirecTV και την Hughes Network Systems), το γεγονός ότι η HSC θα μπορούσε να θεωρηθεί ταυτόχρονα ως ανταγωνιστής και προμηθευτής των τρίτων φορέων εκμετάλλευσης δορυφόρων δεν έκανε τους περισσότερους πελάτες να αρνηθούν να προμηθεύονται δορυφόρους από την HSC. Επομένως, η πράξη δεν αναμένεται να αυξήσει ουσιαστικά τις δραστηριότητες της HSC στον τομέα των δορυφόρων και, συνεπώς, δεν αναμένεται να δημιουργήσει σημαντικές νέες ευκαιρίες για την HSC.
- (46) Αντίθετα, συνάγεται ότι, μέσω της εξάλειψης των δεσμών μεταξύ της HSC και των εταιρειών εκμετάλλευσης δορυφόρων της Hughes (PanAmSat, DirecTV και Hughes Network Systems), η πράξη κατά πάσα πιθανότητα θα καταστήσει τις εν λόγω εταιρείες εκμετάλλευσης δορυφόρων πιο προσιτές σε άλλους κύριους εργολήπτες. Δεδομένου ότι οι αγορές των εταιρειών εκμετάλλευσης δορυφόρων της Hughes κάλυπταν περίπου το [35%-45%]* των παραγγελιών δορυφόρων της HSC μεταξύ του 1997 και του 1999, η σχεδιαζόμενη πράξη θα μπορούσε συνεπώς να εξασθενήσει σημαντικά την ανταγωνιστική θέση της HSC αντί να την ενισχύσει.
- (47) Κατόπιν των ανωτέρω, διαπιστώνεται ότι η πράξη δεν θα οδηγήσει σε δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόμενης θέσης στις αγορές δορυφόρων συνεπεία της οποίας θα εμποδιζόταν σοβαρά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στον ΕΟΧ ή σημαντικό μέρος του.

B. ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΚΤΟΞΕΥΣΗΣ

ΑΓΟΡΕΣ ΣΧΕΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- (48) Τα οχήματα εκτόξευσης χρησιμοποιούνται για να θέσουν τους δορυφόρους σε τροχιά στο διάστημα. Οι υπηρεσίες που χρησιμοποιούνται για την εκτόξευση δορυφόρων και τη θέση τους σε τροχιά αποκαλούνται υπηρεσίες εκτόξευσης. Εν γένει, διακρίνονται δύο τύποι εκτοξευτών: τα αναλώσιμα οχήματα εκτόξευσης, τα οποία καταστρέφονται

κατά τη διάρκεια της διαδικασίας εκτόξευσης, και οι μερικές ή ολικές επαναχρησιμοποίησιμοι εκτοξευτές. Ωστόσο, στην πράξη οι υπηρεσίες εκτόξευσης εκτελούνται σχεδόν αποκλειστικά από αναλώσιμα οχήματα εκτόξευσης.

- (49) Τα αναλώσιμα οχήματα εκτόξευσης μπορούν να χωριστούν σε διάφορες ομάδες προϊόντων, ανάλογα με τη μάζα του ωφέλιμου φορτίου που μπορεί ο εκτοξευτής να θέσει σε τροχιά. Ειδικότερα, η Boeing υποστηρίζει ότι οι δορυφόροι χαμηλής και μέσης γήινης τροχιάς μπορούν να εκτοξευτούν και πράγματι εκτοξεύονται με ευρύ φάσμα οχημάτων εκτόξευσης (συμπεριλαμβανομένων των μεγαλύτερων και μικρότερων εκτοξευτών), αλλά οι μεσαίοι/μεγάλοι δορυφόροι γεωσύγχρονης τροχιάς (δηλαδή, οι δορυφόροι με μάζα άνω των 4 000 λιβρών ή περίπου 1 800 kg) μπορούν να εκτοξευθούν μόνο από ορισμένα, μεγαλύτερα οχήματα εκτόξευσης (στο εξής αποκαλούνται εκτοξευτές βαρέων φορτίων). Ως εκ τούτου, η Boeing διατείνεται ότι υπάρχουν δύο αγορές προϊόντος: μια συνολική αγορά υπηρεσιών εκτόξευσης που περιλαμβάνει όλους τους εκτοξευτές δορυφόρων, και μια εξειδικευμένη αγορά για τις υπηρεσίες εκτόξευσης μεσαίων/μεγάλων δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς (που εκτελούνται μόνο από εκτοξευτές μεγάλων φορτίων).
- (50) Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαιώνει εν γένει την άποψη ότι οι εκτοξευτές βαρέων φορτίων ανήκουν σε ειδική αγορά προϊόντος, διότι μόνον αυτοί είναι σε θέση να εκτοξεύουν μεγαλύτερους δορυφόρους σε γεωσύγχρονη τροχιά. Τούτο συμφωνεί με τα συμπεράσματα της Επιτροπής σε προηγούμενες αποφάσεις¹⁰, όπου αναφέρεται ότι η κατηγοριοποίηση του τομέα των υπηρεσιών εκτόξευσης ανάλογα με το μέγεθος του εκτοξευόμενου δορυφόρου ή την ικανότητα του εκτοξευτή μπορεί να ενδείκνυται για τους σκοπούς του ορισμού της αγοράς προϊόντων.
- (51) Ωστόσο, πρώτον, διαπιστώνεται μια αντίφαση στους ορισμούς των αγορών που προτείνει η Boeing. Εάν γίνει δεκτό ότι οι μεσαίοι/μεγάλοι δορυφόροι γεωσύγχρονης τροχιάς μπορούν να εκτοξευθούν μόνο από εκτοξευτές μεγάλων φορτίων, τότε η εκτόξευση των εν λόγω μεσαίων/μεγάλων δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς δεν μπορεί να υποκατασταθεί από καμία άλλη υπηρεσία εκτόξευσης και, συνεπώς, δεν μπορεί να συμπεριληφθεί σε μια ευρύτερη αγορά προϊόντος. Στο πλαίσιο αυτό, δεν μπορεί να υπάρχει μια συνολική αγορά προϊόντος που να περιλαμβάνει όλες τις υπηρεσίες εκτόξευσης. Θα ήταν ορθότερο να ληφθούν υπόψη οι ακόλουθες αγορές προϊόντος: η αγορά υπηρεσιών εκτόξευσης όλων των δορυφόρων εκτός από τους μεσαίους/μεγάλους δορυφόρους γεωσύγχρονης τροχιάς και η αγορά υπηρεσιών εκτόξευσης μεσαίων/μεγάλων δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς.
- (52) Επιπλέον, εκφράστηκαν επικρίσεις από τρίτους σχετικά με τον ορισμό της αγοράς προϊόντων που πρότεινε το κοινοποιούν μέρος για τις υπηρεσίες εκτόξευσης μεσαίων/μεγάλων δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς. Σύμφωνα με αυτούς, σε αντίθεση με την πρόταση της Boeing, η κατηγοριοποίηση της αγοράς προϊόντος δεν πρέπει να γίνει με βάση το μέγεθος και την τροχιά του δορυφόρου, αλλά με βάση την κατηγορία του οχήματος εκτόξευσης. Οι εν λόγω τρίτοι θεωρούν ότι οι υπηρεσίες που παρέχονται από τα οχήματα εκτόξευσης βαρέων φορτίων δεν μπορούν να υποκατασταθούν από τις υπηρεσίες που παρέχουν άλλα οχήματα εκτόξευσης, ανεξαρτήτως από το μέγεθος και την τροχιά του εκάστοτε δορυφόρου. Για παράδειγμα, φαίνεται ότι ορισμένοι μη

¹⁰ Βλ. υπόθεση IV/M.1564 – Astrolink, απόφαση της Επιτροπής της 25.06.1999 και υπόθεση COMP/M.1636-MMS/DASA/Astrium.

γεωσύγχρονοι δορυφόροι μπορούν να εκτοξευθούν μόνο από τα μεγαλύτερα οχήματα εκτόξευσης.

- (53) Στην περίπτωση αυτή, η εξειδικευμένη αγορά προϊόντος θα περιλάμβανε τις υπηρεσίες εκτόξευσης που παρέχονται από μεγάλα/μεσαία οχήματα εκτόξευσης. Η εναλλακτική αυτή αγορά θα περιλάμβανε όλες τις εκτοξεύσεις δορυφόρων που πραγματοποιούνται με εκτοξευτές βαρέων φορτίων και, συνεπώς, θα είχε ευρύτερη εμβέλεια από τις υπηρεσίες εκτόξευσης μεγάλων/μεσαίων δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς που προτείνει η Boeing (όπου δεν περιλαμβάνονται οι εκτοξεύσεις μη γεωσύγχρονων δορυφόρων ή μικρότερων γεωσύγχρονων δορυφόρων που πραγματοποιούνται με εκτοξευτές βαρέων φορτίων). Ο εναλλακτικός αυτός ορισμός της αγοράς παρουσιάζει το πλεονέκτημα ότι παρέχει μια ακριβέστερη εικόνα της ανταγωνιστικής θέσης των διαφόρων εκτοξευτών, διότι περιλαμβάνει όλες τις εκτοξεύσεις που πραγματοποιούνται με αυτούς τους εκτοξευτές. Από την άλλη πλευρά, ο ορισμός αυτός συνεπάγεται ότι τα οχήματα εκτόξευσης βαρέων φορτίων δεν ανταγωνίζονται τα μικρότερα οχήματα, ακόμη και για τις εκτοξεύσεις μικρότερων δορυφόρων, γεγονός που δεν αποδείχθηκε.
- (54) Άλλοι τρίτοι δέχθηκαν την πρόταση της Boeing κατά την οποία οι υπηρεσίες εκτόξευσης μεσαίων/μεγάλων δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς αποτελούν ειδική αγορά προϊόντος, αλλά άσκησαν κριτική σχετικά με τη διαχωριστική γραμμή βάσει της οποίας καθορίζονται οι μεσαίοι/μεγάλοι δορυφόροι γεωσύγχρονης τροχιάς (4 000 λίβρες). Συγκεκριμένα, αναφέρθηκε ότι δεν υπάρχει σαφές όριο μεταξύ των «μικρών» και «μεγάλων» δορυφόρων και ότι η εν λόγω οριογραμμή μπορεί να επελέγη επί τούτου, με σκοπό να εξαιρεθεί ο εκτοξευτής Delta II της Boeing από την εξειδικευμένη αγορά προϊόντος. Ωστόσο, είναι αμφίβολο εάν η επιλογή ενός άλλου ορίου θα είχε σημαντική επίδραση στην εκτίμηση από την πλευρά του ανταγωνισμού, καθότι συνάγεται ότι η μέση μάζα των γεωσύγχρονων δορυφόρων είναι 6 000 λίβρες (και περισσότερο), και ότι το 75% έως 90% όλων των γεωσύγχρονων δορυφόρων εμπίπτουν στην κατηγορία των μεσαίων/μεγάλων δορυφόρων.
- (55) Ωστόσο, για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, δεν είναι απαραίτητο να οριοθετηθούν περαιτέρω οι αγορές σχετικού προϊόντος για τις υπηρεσίες εκτόξευσης, καθότι σε κανέναν από τους εξεταζόμενους εναλλακτικούς ορισμούς της αγοράς, δεν θα εμποδιζόταν σοβαρά ο ανταγωνισμός στον EOX ή σε σημαντικό τμήμα του.

ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

- (56) Η Boeing υποστηρίζει ότι οι εκτοξεύσεις για λογαριασμό κυβερνήσεων και εμπορικών επιχειρήσεων ανήκουν σε διαφορετικές γεωγραφικές αγορές. Οι γεωγραφικές αγορές υπηρεσιών εκτόξευσης είναι παγκόσμιες στην περίπτωση των εμπορικών εφαρμογών, αλλά εθνικές ή περιφερειακές στην περίπτωση των εκτοξεύσεων (για πολιτικούς ή στρατιωτικούς σκοπούς) για λογαριασμό κυβερνήσεων. Η διαφορά αυτή οφείλεται στο γεγονός ότι, όπως και στην περίπτωση των δορυφόρων, οι κυβερνήσεις τείνουν να ευνοούν τους εθνικούς ή τουλάχιστον περιφερειακούς προμηθευτές υπηρεσιών εκτόξευσης, όταν τούτο είναι δυνατό.
- (57) Τούτο συνάδει με την απόφαση στην υπόθεση Astrolink, όπου η Επιτροπή αποφάνθηκε ότι οι εμπορικές εκτοξεύσεις πρέπει να διακριθούν από τις δέσμιες εκτοξεύσεις κυβερνήσεων για στρατιωτικούς ή άλλους σκοπούς (οι οποίες κατά κανόνα δεν υπόκεινται στους κανόνες του ανταγωνισμού, μολονότι τα χρησιμοποιούμενα οχήματα

είναι παρόμοια). Οι ορισμοί αυτοί έχουν επίσης επιβεβαιωθεί σε γενικές γραμμές από τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής.

ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΛΕΥΡΑ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

- (58) Η Boeing δραστηριοποιείται στις υπηρεσίες εκτόξευσης, εκμεταλλεόμενη τους εκτοξευτές της σειράς Delta (Delta II, Delta III και, από το 2001, Delta IV). Ο εκτοξευτής Delta II λέγεται ότι είναι το εμπορικό όχημα εκτόξευσης με την πιο μακρά παράδοση και τον υψηλότερο αριθμό πτήσεων. Έχει άριστη φήμη ως προς την αξιοπιστία του, αλλά περιορίζεται από την ικανότητα απογείωσης (4 000 λίβρες) την οποία έχει και η οποία είναι ανεπαρκής για τις περισσότερες αποστολές εμπορικών δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς. Ο νέος εκτοξευτής Delta III και ο μελλοντικός Delta IV θα παρέχουν πολύ υψηλότερη χωρητικότητα ωφέλιμου φορτίου, αλλά προς το παρόν ο Delta III βρίσκεται σε μειονεκτική θέση, διότι είχε μόνο μία επιτυχή πτήση επί των τριών πρώτων εκτοξεύσεών του, ενώ ο Delta IV βρίσκεται ακόμη στο στάδιο της ανάπτυξης και, συνεπώς, δεν έχει πετάξει ποτέ μέχρι σήμερα.
- (59) Η Boeing κατέχει επίσης συμμετοχή 40% στην Sea Launch, μια πολυεθνική σύμπραξη με τη ρωσική εταιρεία RSC-Energia (25%), καθώς και με τη Kvaerner Maritime με έδρα τη Νορβηγία (20%) και την ουκρανική εταιρεία Yuzhnoye/PO Yuzhmash (15%). Η Sea Launch εκμεταλλεύεται το ουκρανικής κατασκευής όχημα Zenit 2 (που χρησιμοποιεί τον άνω όροφο Block DM κατασκευής της Energia), το οποίο εκτοξεύεται από θαλάσσια εξέδρα που ταξιδεύει από την Καλιφόρνια στα ύδατα του Ισημερινού. Η πρώτη εκτόξευση της Sea Launch έγινε το Μάρτιο του 1999. Η αξιοπιστία της επλήγη επίσης από την αποτυχία της τρίτης πτήσης της.
- (60) Η Boeing ισχυρίζεται ότι το μερίδιό της ύψους 40% στην Sea Launch δεν της παρέχει τον έλεγχο της Sea Launch, διότι δεν υπάρχει κοινό μάρκετινγκ ή κοινή διαχείριση των προγραμμάτων Delta και Sea Launch. Ωστόσο, συνάγεται ότι η Boeing έχει δικαιώματα αρνησικυρίας σε ορισμένες στρατηγικές αποφάσεις της Sea Launch, συμπεριλαμβανομένων των τροποποιήσεων των επιχειρηματικών προγραμμάτων (για τις οποίες απαιτείται ομοφωνία των εταίρων), του διορισμού ανώτερων διοικητικών στελεχών και της σύναψης συμβάσεων με τρίτους πελάτες και σημαντικούς προμηθευτές (για την οποία απαιτείται πλειοψηφία 67%). Επιπλέον, η Boeing έχει ορίσει τρία από τα πέντε ανώτερα διοικητικά στελέχη της Sea Launch (συγκεκριμένα τον Πρόεδρο και Γενικό Διευθυντή, τον Αντιπρόεδρο Εταιρικών Υποθέσεων και Γραμματέα, και τον Αντιπρόεδρο του Τμήματος Εκτόξευσης). Συνεπώς, διαπιστώνεται ότι η Boeing ασκεί τον κοινό έλεγχο της Sea Launch.
- (61) Η HSC δεν δραστηριοποιείται στις υπηρεσίες εκτόξευσης, αλλά, όπως αναφέρεται στην παράγραφο 36, είναι ο μεγαλύτερος προμηθευτής εκείνων των εμπορικών γεωσύγχρονων δορυφόρων που τίθενται σε τροχιά από τα οχήματα εκτόξευσης. Συνεπώς, πρέπει να εξεταστεί κατά πόσον ο συνδυασμός των θέσεων της HSC και της Boeing στις συμπληρωματικές αυτές αγορές θα μπορούσε να δημιουργήσει ή να ενισχύσει δεσπόζουσα θέση στις υπηρεσίες εκτόξευσης.
- (62) Η έρευνα που διενήργησε η Επιτροπή επιβεβαιώνει ότι όλοι σχεδόν οι πελάτες αποδίδουν ιδιαίτερη σημασία στην επιλογή του οχήματος εκτόξευσης που θα στείλει εν τέλει το δορυφόρο τους στο διάστημα. Η αξιοπιστία και η αποδεδειγμένα καλή επίδοση είναι τα σημαντικότερα κριτήρια βάσει των οποίων οι πελάτες κρίνουν και αξιολογούν τους δυνητικούς φορείς παροχής υπηρεσιών εκτόξευσης. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα

της έρευνας μεταξύ των πελατών, η τιμή λαμβάνεται πάντοτε υπόψη από τους πελάτες όταν γίνεται η τελική επιλογή. Ωστόσο, οι πελάτες αναφέρουν επίσης σαφώς ότι η εξασφάλιση της επιτυχίας της εκτόξευσης έχει ύψιστη σημασία και, για το λόγο αυτό, είναι διατεθειμένοι να καταβάλουν υψηλότερο τίμημα για να αποφύγουν οποιαδήποτε αποτυχία που θα έβλαπτε την εταιρεία τους τόσο εμπορικά, όσο και οικονομικά. Τέλος, το μέγεθος του προμηθευτή υπηρεσιών εκτόξευσης δεν φαίνεται να αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για τη λήψη της οριστικής απόφασης των πελατών.

Χαρακτηριστικά της αγοράς

Διαδικασία προμήθειας

- (63) Συνήθως οι υπηρεσίες εκτόξευσης αγοράζονται χωριστά από τον εκάστοτε δορυφόρο. Στις συναλλαγές αυτού του τύπου (που είναι γνωστές ως Παράδοση στο Έδαφος Delivery on the Ground - DOG), ο φορέας εκμετάλλευσης του δορυφόρου συνάπτει δύο συμβάσεις: μία σύμβαση (με τον κύριο εργολήπτη δορυφόρου) για την προμήθεια του δορυφόρου και μία σύμβαση (με το φορέα εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης) για την παροχή της σχετικής υπηρεσίας εκτόξευσης.
- (64) Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια, οι κύριοι εργολήπτες δορυφόρων προσφέρουν ολοένα και περισσότερο (και οι πελάτες δέχονται ή ζητούν ολοένα και περισσότερο) ένα νέο είδος συμβάσεων που είναι γνωστές ως "Παράδοση σε Τροχιά" (Delivery In Orbit - DIO). Στο πλαίσιο αυτών των συμβάσεων, ο πελάτης παραγγέλλει ένα πλήρες πακέτο από τον κατασκευαστή του δορυφόρου, ο οποίος βάσει μιας ενιαίας σύμβασης, πρέπει να παράσχει τόσο το δορυφόρο, όσο και την υπηρεσία εκτόξευσης. Συνεπώς, ο προμηθευτής DIO φέρει την ευθύνη να μεριμνήσει για την εκτόξευση του δορυφόρου.
- (65) Το πλεονέκτημα της προμήθειας DIO είναι ότι απλοποιεί τις σχέσεις με τον κύριο εργολήπτη. Κατά το μέτρο που, σε μια σύμβαση DIO, η ευθύνη παράδοσης και εκτόξευσης του δορυφόρου μεταβιβάζεται στον κύριο εργολήπτη του δορυφόρου, με τις εν λόγω συμβάσεις ο πελάτης αποφεύγει διάφορους κινδύνους, όπως οι καθυστερήσεις, θέματα διεπαφής ή συμβατότητας μεταξύ δορυφόρου και εκτοξευτή κλπ., τα οποία συνδέονται με την αλληλοσυσχέτιση μεταξύ της σύμβασης προμήθειας του δορυφόρου και της σύμβασης παροχής υπηρεσιών εκτόξευσης. Από την άλλη πλευρά, οι συμβάσεις DIO φαίνεται ότι μειώνουν τη δυνατότητα του πελάτη να ελέγχει την πρόοδο της σύμβασης και τις επιλογές του κύριου εργολήπτη του δορυφόρου (συμπεριλαμβανομένων όσων αφορούν τις εργασίες εκτόξευσης). Οι πελάτες ανέφεραν ότι η προμήθεια DIO μπορεί να είναι πιο δαπανηρή από την Παράδοση στο Έδαφος. Ως εκ τούτου, η προμήθεια DIO φαίνεται ότι προτιμάται από τους μικρότερους πελάτες που δεν διαθέτουν τους απαραίτητους εσωτερικούς πόρους για τη διαχείριση της διαδικασίας DOG.
- (66) Και με τις δύο διαδικασίες προμήθειας, η επιλογή του φορέα παροχής υπηρεσιών εκτόξευσης γίνεται μέσω διεθνούς διαγωνισμού με τη συμμετοχή των μεγαλύτερων φορέων παροχής υπηρεσιών εκτόξευσης στον κόσμο. Κατά το μέτρο που οποιαδήποτε καθυστέρηση ή αποτυχία οδηγεί σε σημαντικές απώλειες εσόδων (μέχρι ένα εκατομμύριο δολάρια την ημέρα) για το φορέα εκμετάλλευσης του δορυφόρου, και καθότι φαίνεται ότι καμία ασφάλεια δεν καλύπτει τον κίνδυνο αυτόν, από την έρευνα της Επιτροπής προκύπτει ότι η επιλογή του οχήματος εκτόξευσης βασίζεται κατά κύριο λόγο στην αξιοπιστία και την τιμή, ενώ σημαντικό ρόλο διαδραματίζει και η ευελιξία του χρονοδιαγράμματος εκτόξευσης.

Ενσωμάτωση του δορυφόρου στο όχημα εκτόξευσης

- (67) Για την επιτυχή εκτόξευση ενός δορυφόρου στο διάστημα πρέπει να εξασφαλιστεί η συμβατότητά του με ένα επιλεγμένο όχημα εκτόξευσης. Τούτο μπορεί να επιτευχθεί είτε κατά περίπτωση είτε με βάση το αποτέλεσμα προηγούμενων εκτοξεύσεων ή μέσω συμφωνιών συμβατότητας.
- (68) Στο πλαίσιο της προμήθειας DOG, οι πελάτες εν γένει ζητούν να τους υποβληθούν προσφορές τόσο από κύριους εργολήπτες δορυφόρων, όσο και από φορείς εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης. Οι αιτήσεις αυτές μπορεί να γίνονται εκ παραλλήλου ή κατά στάδια, ανάλογα με τον πελάτη. Στο στάδιο αυτό, οι πελάτες εν γένει επιλέγουν τον κατασκευαστή του δορυφόρου και προεπιλέγουν αρκετά πιθανά οχήματα εκτόξευσης. Εν γένει, η επιλογή του δορυφόρου γίνεται 24 έως 36 μήνες πριν από την ημερομηνία εκτόξευσης, και η σύμβαση για το δορυφόρο υπογράφεται πριν από την τελική επιλογή του προμηθευτή της υπηρεσίας εκτόξευσης. Στο πλαίσιο αυτό, και προκειμένου να διατηρήσουν τα περιθώρια επιλογής του οχήματος εκτόξευσης μέχρι το τελικό στάδιο, οι πελάτες απαιτούν συνήθως από τον κατασκευαστή του δορυφόρου να διατηρήσει τη συμβατότητα με αρκετά οχήματα εκτόξευσης (τα οποία μπορεί να προσδιορίζονται ή όχι).
- (69) Μετά την ανάθεση της σύμβασης, και μολονότι κατ'αρχήν ο δορυφόρος πρέπει να είναι συμβατός με τον εκτοξευτή και όχι το αντίθετο, οι κατασκευαστές του εκτοξευτή και του δορυφόρου πρέπει να συνεργαστούν για να επιτευχθεί η ενσωμάτωση του δορυφόρου στο επιλεγέν όχημα εκτόξευσης. Στο πλαίσιο αυτό, πρέπει να γίνει μια σειρά διαφόρων δοκιμών και αναλύσεων από τους κατασκευαστές του δορυφόρου και του εκτοξευτή, ώστε να εξασφαλιστεί μεταξύ άλλων η μηχανική, θερμική, ηλεκτρική, ηλεκτρομαγνητική συμβατότητα και η συμβατότητα ραδιοσυχνοτήτων μεταξύ του δορυφόρου και του περιβάλλοντος εκτόξευσης.
- (70) Οι εργασίες αυτές γίνονται κατά περίπτωση, για κάθε επί μέρους δορυφόρο. Ωστόσο, δεδομένου ότι οι κατασκευαστές δορυφόρων συνήθως σχεδιάζουν τους εμπορικούς τους δορυφόρους επικοινωνιών με βάση έναν περιορισμένο αριθμό «τυποποιημένων πλατφορμών», είναι επίσης δυνατό να γίνει πρόβλεψη για τη γενική συμβατότητα οικογενειών δορυφόρων. Τούτο εξασφαλίζεται μέσω ευρύτερων «συμφωνιών συμβατότητας» μεταξύ του κατασκευαστή του δορυφόρου και του φορέα παροχής της υπηρεσίας εκτόξευσης, οι οποίες καλύπτουν μια ολόκληρη οικογένεια δορυφόρων. Στην πράξη, οι κατασκευαστές δορυφόρων και οι φορείς παροχής υπηρεσιών εκτόξευσης συμφωνούν επί της λεγόμενης γενικής «περιβάλλουσας» πλατφόρμας, της οποίας η συμβατότητα με το όχημα εκτόξευσης εξασφαλίζεται. Τότε θεωρείται ότι οι δορυφόροι που "εμπίπτουν" στην πλατφόρμα είναι εν γένει συμβατοί με το συγκεκριμένο όχημα εκτόξευσης. Συνεπώς, οι συμφωνίες συμβατότητας μειώνουν τους κινδύνους, το φόρτο εργασίας και το χρόνο που απαιτείται για την ενσωμάτωση συγκεκριμένων δορυφόρων που ανήκουν σε μια μεγαλύτερη οικογένεια με το δεδομένο όχημα εκτόξευσης.
- (71) Όσο πλησιάζει η προβλεπόμενη εκτόξευση, τόσο δαπανηρότερες μπορεί να γίνουν οι απαραίτητες τεχνικές αλλαγές ώστε να είναι δυνατή η προσάρτηση ενός διαφορετικού οχήματος εκτόξευσης. Ανάλογα με τις ρυθμίσεις της σύμβασης μεταξύ των μερών, οι πελάτες ενδέχεται να οφείλουν να καταβάλουν τέλη περάτωσης το ποσό των οποίων αυξάνεται καθώς πλησιάζει η ημερομηνία εκτόξευσης. Μολονότι ορισμένοι από τους πελάτες που απάντησαν στην έρευνα της Επιτροπής υποστηρίζουν ότι έχουν απόλυτη

ελευθερία να αλλάξουν οποιοδήποτε στοιχείο από το συνδυασμό που έχει επιλεγεί, οι πελάτες εν γένει επιβεβαιώνουν ότι όσο νωρίτερα γίνουν οι τροποποιήσεις του προγράμματος, τόσο το καλύτερο για όλα τα εμπλεκόμενα μέρη.

Πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα

- (72) Είναι γενικώς δεκτό ότι ο τομέας των εμπορικών υπηρεσιών εκτόξευσης πλήττεται σήμερα από πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα. Η κατάσταση αυτή φαίνεται ότι είναι το αποτέλεσμα των πλεονασματικών επενδύσεων σε παραγωγική ικανότητα οχημάτων εκτόξευσης που πραγματοποιήθηκαν κατά το δεύτερο ήμισυ της δεκαετίας του 1990, μετά από αισιόδοξες προβλέψεις σχετικά με τον όγκο της αγοράς εκτόξευσης. Ειδικότερα, αναμενόταν εν γένει ότι η εξέλιξη των ομάδων μη γεωσύγχρονων δορυφόρων θα οδηγούσε σε κατακόρυφη άνοδο της ζήτησης υπηρεσιών εκτόξευσης. Για παράδειγμα, το 1997, η Boeing προέβλεπε ότι περίπου [...] * δορυφόροι επρόκειτο να εκτοξευτούν το 2002. Καθότι η ζήτηση αυτή μετά βίας θα μπορούσε να ικανοποιηθεί από την υπάρχουσα παραγωγική ικανότητα, οι φορείς εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης πραγματοποίησαν επενδύσεις σε νέες εγκαταστάσεις και συχνά σε νέα οχήματα εκτόξευσης. Ωστόσο, τώρα που τα πρώτα συστήματα που εκτοξεύθηκαν (όπως τα Iridium ή ICO) αντιμετώπισαν οικονομικά προβλήματα, τα σχέδια για ομάδες δορυφόρων έχουν συρρικνωθεί ή καθυστερήσει σημαντικά, και συνεπώς οι προβλέψεις σχετικά με τις υπηρεσίες εκτόξευσης έγιναν πολύ πιο συντηρητικές. Για παράδειγμα, το φθινόπωρο του 1999, οι αναθεωρημένες προβλέψεις για τις υπηρεσίες εκτόξευσης το 2002 μειώθηκαν σε μόλις [...] * δορυφόρους.
- (73) Η σημαντική διαφορά μεταξύ των αρχικών προβλέψεων και της πραγματικής κατάστασης, σε συνδυασμό με τις σημαντικές επενδύσεις σε νέες εγκαταστάσεις και οχήματα εκτόξευσης, οδήγησαν σε ουσιώδη πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα στον τομέα των υπηρεσιών εκτόξευσης. Για παράδειγμα, η συνδυασμένη ικανότητα παραγωγής των τριών κυριότερων οχημάτων εκτόξευσης (Delta, Atlas και Ariane) αναμένεται να υπερβεί τις 50 μονάδες ετησίως, δηλαδή δυνητικά το διπλάσιο του σημερινού όγκου της εμπορικής αγοράς. Λαμβάνοντας υπόψη την ύπαρξη άλλων οχημάτων εκτόξευσης, (όπως τα οχήματα Proton, Sea Launch, Great Wall (Κίνα) και Starsem), και παρά την ύπαρξη πρόσθετων εκτοξεύσεων δορυφόρων για λογαριασμό κυβερνήσεων, τα ανωτέρω στοιχεία υποδηλώνουν ότι η παραγωγική ικανότητα ενδέχεται να είναι διπλάσια από τη συνολική ζήτηση.
- (74) Η πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα του κλάδου επηρεάζει τη διάρθρωση του κόστους των περισσότερων φορέων εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης, καθότι ο χαμηλότερος από τον αναμενόμενο πραγματικός όγκος των πωλήσεών τους προσεγγίζει το νεκρό σημείο εκμετάλλευσης. Το μεγάλο ύψος των πάγιων εξόδων που χαρακτηρίζει τον κλάδο μπορεί να αποσβεσθεί μόνο με σημαντικό αριθμό εκτοξεύσεων. Για το λόγο αυτόν οι προμηθευτές υπηρεσιών εκτόξευσης εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από την ανάθεση εμπορικών συμβάσεων εκτόξευσης, καθότι κάθε επί μέρους σύμβαση είναι σημαντική για την ανταγωνιστικότητα των τιμών. Η απώλεια δύο συμβάσεων μπορεί να σημαίνει απώλεια του 20% έως 25% του ετήσιου όγκου των πωλήσεων ορισμένων φορέων παροχής υπηρεσιών εκτόξευσης και, συνεπώς, μπορεί να διακυβεύσει σοβαρά την κερδοφορία τους.

Φορείς της αγοράς

- (75) Στην αγορά υπηρεσιών εμπορικής εκτόξευσης κατά παράδοση κατέχουν ηγετική θέση η Arianespace και η International Launch Services (ILS), οι οποίες τα τρία τελευταία χρόνια κάλυψαν περίπου [το 30% έως 50%]* και [το 30% έως 50%]* των εκτοξεύσεων εμπορικών μεσαίων/μεγάλων δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς. Οι λίγες υπολειπόμενες εκτοξεύσεις καλύπτονται από τον εκτοξευτή Delta III της Boeing, του οποίου οι δύο πρώτες εκτοξεύσεις απέτυχαν, από την Great Wall και την Sea Launch.
- (76) Η ILS είναι κοινή επιχείρηση της Lockheed Martin και της Khrunichev, η οποία έχει αναλάβει το μάρκετινγκ των οχημάτων εκτόξευσης των σειρών Atlas και Proton προς άλλους πελάτες πλην της κυβέρνησης των ΗΠΑ. Οι εκτοξευτές Atlas σχεδιάζονται και κατασκευάζονται από την Lockheed Martin. Η σειρά Atlas περιλαμβάνει σήμερα δύο οικογένειες, τους εκτοξευτές Atlas II και το νέο όχημα Atlas III (που πραγματοποίησε την πρώτη του εμπορική εκτόξευση τον Μάιο του 2000). Ένα νεότερο όχημα εκτόξευσης (που θα ονομάζεται Atlas V) βρίσκεται επίσης στο στάδιο της ανάπτυξης. Τα οχήματα Proton σχεδιάζονται, αναπτύσσονται και κατασκευάζονται από τις ρωσικές εταιρείες Khrunichev και Energia.
- (77) Η Arianespace ιδρύθηκε το 1980 ως η πρώτη εμπορική εταιρεία διαστημικών μεταφορών. Είναι υπεύθυνη για την παραγωγή, διάθεση στην αγορά και εκτόξευση των οχημάτων εκτόξευσης Ariane, τα οποία σχεδιάζονται και αναπτύσσονται μέσω προγραμμάτων υπό την αιγίδα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Διαστήματος. Η Arianespace ανήκει σε 53 μετόχους από 12 ευρωπαϊκές χώρες. Η διαθέσιμη σήμερα σειρά οχημάτων εκτόξευσης περιλαμβάνει τον εκτοξευτή Ariane IV και τον πρόσφατο εκτοξευτή Ariane V, ενώ νέες, βαρύτερες εκδοχές του Ariane V βρίσκονται σήμερα στο στάδιο της ανάπτυξης.
- (78) Η Boeing και η Sea Launch κατέχουν σήμερα σχετικά περιορισμένης εμβέλειας θέσεις στην αγορά υπηρεσιών εκτόξευσης δορυφόρων. Τούτο οφείλεται σε μια πλειάδα παραγόντων, αλλά κυρίως προκύπτει από το γεγονός ότι ο βασικός εκτοξευτής της Boeing, ο Delta II, δεν είναι σε θέση να εκτοξεύει στο διάστημα μεγάλους δορυφόρους, και ότι η αξιοπιστία των νέων και μεγαλύτερων εκτοξευτών της Boeing και της Sea Launch παραμένει αμφίβολη μετά τις πρόσφατες αποτυχίες. Οι πελάτες επιβεβαιώνουν την κατάσταση αυτή στις απαντήσεις που έδωσαν κατά την έρευνα της Επιτροπής. Μολονότι ο Delta II θεωρείται εν γένει ως ένας από τους πιο αξιόπιστους εκτοξευτές, τα άλλα οχήματα εκτόξευσης της Boeing παίρνουν πολύ χαμηλή αξιολόγηση από τους περισσότερους πελάτες. Το 1999 η Boeing και η Sea Launch κάλυπταν από κοινού το 17% των εμπορικών εκτοξεύσεων, ακολουθώντας την Lockheed Martin (25%) και την Arianespace (22%). Στην αγορά υπηρεσιών εκτόξευσης μεσαίων/μεγάλων δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς, η θέση της Boeing ήταν χαμηλότερη, στο 12%, πίσω από την Arianespace (44%) και την Lockheed Martin (44%).
- (79) Παρά τα πρόδηλα μειονεκτήματα που επηρεάζουν την παρούσα θέση της Boeing στην αγορά, πιθανολογείται με αρκετή βεβαιότητα ότι η Boeing θα γίνει ένας από τους σημαντικότερους ανταγωνιστές στα επόμενα χρόνια. Ακόμη μία ένδειξη προς τούτο είναι η επιτυχία των τελευταίων πτήσεων των οχημάτων Delta III και Sea Launch. Επιπλέον, το επόμενο όχημα εκτόξευσης της Boeing, το Delta IV, το οποίο προβλέπεται να είναι έτοιμο προς λειτουργία το 2001, αναμένεται να είναι ο μεγαλύτερος εκτοξευτής του κόσμου, και κατά πάσα πιθανότητα θα μπορέσει να καθιερωθεί ως ένας εκτοξευτής με καλή φήμη και αποτελεσματικός σε σχέση με το κόστος, μέσω της υφιστάμενης σύμβασης για 20 περίπου εγγυημένες εκτοξεύσεις με την κυβέρνηση των ΗΠΑ. Το δυναμικό της Boeing ως φορέα παροχής υπηρεσιών εκτόξευσης εμπορικών δορυφόρων

αντικατοπτρίζεται επίσης στο γεγονός ότι ο Delta III και ο Sea Launch μαζί αντιπροσωπεύουν ήδη [το 25% έως 40%]* των εμπορικών εκτοξεύσεων που έχουν παραγγείλει επιχειρήσεις εκτόξευσης βαρέων φορτίων από το 1997, έναντι [25% έως 40%]* για την Arianespace και [15% έως 25%]* για την ILS.

- (80) Άλλοι εκτοξευτές, όπως το όχημα H2 της Ιαπωνίας ή το πρόγραμμα Long March της Κίνας, μπορούν επίσης να θέσουν σε τροχιά μεγάλους δορυφόρους γεωσύγχρονης τροχιάς. Ωστόσο, τα οχήματα αυτά δεν φαίνεται να αποτελούν αξιόπιστες εναλλακτικές λύσεις έναντι των υπόλοιπων φορέων της αγοράς: ο εκτοξευτής H2 υπέστη σοβαρό πλήγμα από τις αποτυχημένες εκτοξεύσεις του, ενώ ο Long March παρουσιάζει τεχνολογικά προβλήματα, αλλά και δυσκολίες εξαγωγής (φαίνεται ότι δεν μπορεί να εκτοξεύσει δορυφόρους των ΗΠΑ, λόγω των περιορισμών που απορρέουν από το καθεστώς εξαγωγών δορυφόρων από τις ΗΠΑ). Συνεπώς, διαπιστώνεται ότι οι μοναδικές μεγάλες εταιρείες που μπορούν να επηρεάσουν τη λειτουργία της αγοράς εκτόξευσης εμπορικών Μεσαίων/Μεγάλων δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς είναι η Boeing, η Sea Launch, η ILS και η Arianespace.

Συνέπειες της πράξης

- (81) Παρά την απουσία οποιασδήποτε αλληλοεπικάλυψης μεταξύ της Boeing και της HSC στις υπηρεσίες εκτόξευσης, η Επιτροπή στην απόφασή της για την κίνηση της διαδικασίας στην παρούσα υπόθεση εντόπισε αρκετές δυνητικές δυσμενείς συνέπειες που θα μπορούσαν να προκύψουν από τη σχεδιαζόμενη πράξη. Δεδομένου ότι οι υπηρεσίες κατασκευής και εκτόξευσης δορυφόρων έχουν συμπληρωματικό χαρακτήρα, είναι δε αμφότερες απαραίτητες για να τοποθετηθούν σε τροχιά οι δορυφόροι των φορέων εκμετάλλευσης δορυφόρων και έχοντας επιπλέον υπόψη την ισχυρή θέση της HSC στην αγορά εμπορικών δορυφόρων γεωσύγχρονης τροχιάς, εκφράστηκε η ανησυχία ότι η νέα επιχείρηση θα μπορούσε να ωθήσει τους φορείς εκμετάλλευσης δορυφόρων να χρησιμοποιούν τους εκτοξευτές της Boeing στο πλαίσιο των υπηρεσιών εκτόξευσης που χρειάζονται, με αποτέλεσμα να αποκτήσει η Boeing δεσπόζουσα θέση στην αγορά εκτόξευσης μεγαλύτερων δορυφόρων.
- (82) Ειδικότερα, εντοπίστηκαν έξι δυνητικές δυσμενείς συνέπειες της πράξης:
- (α) Οι κατασκευαστές δορυφόρων φαίνεται ότι υποβάλλουν προσφορές στους πελάτες με περιθώριο μάζας. Μετά την πράξη, η HSC θα μπορούσε να σχεδιάσει αυτό το περιθώριο μάζας έτσι ώστε να ταιριάζει κατά τον βέλτιστο τρόπο με τη χωρητικότητα ωφέλιμου φορτίου των εκτοξευτών της Boeing. Τούτο θα μπορούσε να καταστήσει τις προσφορές των άλλων φορέων εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης λιγότερο ανταγωνιστικές από τις προσφορές της Boeing.
 - (β) Ορισμένες συμβάσεις DIO παρέχουν στον κύριο εργολήπτη δορυφόρου κάποια ευελιξία ως προς το όχημα εκτόξευσης που θα χρησιμοποιηθεί. Μετά τη συγκέντρωση, η HSC θα μπορούσε να προσπαθήσει να χρησιμοποιηθούν για τις εκτοξεύσεις αυτών των δορυφόρων οχήματα της Boeing ή της Sea Launch.
 - (γ) Η εκτόξευση ενός δορυφόρου προϋποθέτει εργασία ενσωμάτωσης μεταξύ του δορυφόρου και του εκτοξευτή του. Η ενσωμάτωση αυτή μπορεί να γίνει κατά περίπτωση, αλλά είναι επίσης δυνατό να αναπτυχθούν γενικές συμφωνίες συμβατότητας μεταξύ του εκτοξευτή και της οικογένειας δορυφόρων. Μετά τη σχεδιαζόμενη πράξη, η HSC θα μπορούσε να αρνηθεί να αναπτύξει παρόμοιες συμφωνίες συμβατότητας, γεγονός που θα αύξανε το κόστος και το χρόνο που

απαιτείται για την ενσωμάτωση των δορυφόρων της HSC με τους εκτοξευτές που εκμεταλλεύονται τρίτοι.

- (δ) Η HSC ενδέχεται να αρνηθεί να προμηθεύσει σε τρίτους φορείς εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης πληροφορίες σχετικά με τους επόμενους δορυφόρους της ή με τον εκσυγχρονισμό των δορυφόρων της, ώστε οι εν λόγω φορείς να μην μπορούν εύκολα να καταστήσουν τους εκτοξευτές τους συμβατούς με τους δορυφόρους αυτούς.
- (ε) Ως κατασκευαστής δορυφόρων, η HSC λαμβάνει ευαίσθητες πληροφορίες από την άποψη του ανταγωνισμού σχετικά με τα οχήματα εκτόξευσης με τα οποία θα ενσωματωθούν οι δορυφόροι της. Μολονότι οι πληροφορίες αυτές συνήθως προστατεύονται από ρήτρες εμπιστευτικότητας, η HSC θα μπορούσε να τις χρησιμοποιήσει εις βάρος των τρίτων φορέων εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης.
- (στ) Μακροπρόθεσμα, η HSC θα μπορούσε να σχεδιάσει την επόμενη γενεά διαστημοπλοίων της κατά τρόπον ώστε να ταιριάζουν με τους εκτοξευτές της Boeing καλύτερα από ό,τι με τους άλλους εκτοξευτές. Για παράδειγμα, η HSC θα μπορούσε να επιβάλει μοναδικές και ιδιότυπες διεπαφές για τους δορυφόρους της, ώστε να ευνοήσει τους εκτοξευτές της Boeing. Η HSC θα μπορούσε επίσης να σχεδιάσει τους δορυφόρους της έτσι ώστε να μπορούν να εκτοξευτούν κατά τρόπον ώστε να διαρκούν περισσότερο από όσο συνήθως διαρκούν οι δορυφόροι.

Συνέπειες της ανωτέρω συμπεριφοράς

- (83) Φαίνεται ότι, παρόλο που η συμπεριφορά που περιγράφεται στην παράγραφο 82 θα μπορούσε θεωρητικά να ωθήσει τους πελάτες της HSC να ευνοήσουν τα οχήματα εκτόξευσης της Boeing, θα μπορούσε επίσης να υπονομεύσει την ανταγωνιστικότητα της HSC στην αγορά δορυφόρων. Για παράδειγμα, εάν οι δορυφόροι της HSC καθίσταντο λιγότερο συμβατοί με άλλα οχήματα εκτόξευσης ή εάν αυξανόταν το κόστος ενσωμάτωσης ενός δορυφόρου της HSC με το όχημα εκτόξευσης ενός τρίτου ή εάν καθυστερούσε η διαδικασία αυτή, η HSC θα βρισκόταν σε μειονεκτική θέση όσον αφορά εκείνους τους πελάτες που θα απαιτούσαν την ενσωμάτωση των δορυφόρων τους με άλλα οχήματα εκτόξευσης. Στο πλαίσιο αυτό, πρέπει να εξεταστεί εάν το κέρδος που θα αποκόμιζε η νέα επιχείρηση από τις πρόσθετες συμβάσεις για υπηρεσίες εκτόξευσης θα ήταν μεγαλύτερο από τη ζημία που θα προκαλούσε η απώλεια συμβάσεων για δορυφόρους, σε περίπτωση που υιοθετούσε την ανωτέρω συμπεριφορά.
- (84) Προς τούτο, η Επιτροπή διεξήγαγε εκτεταμένη έρευνα μεταξύ των πελατών για να εξακριβώσει εάν οι διάφορες ανησυχίες που εξέφρασαν τρίτοι επιβεβαιώνονταν και θα μπορούσαν να γίνουν πραγματικότητα στο μέλλον. Η Επιτροπή ήλθε σε επαφή με μεγάλους, αλλά και με μικρούς αγοραστές δορυφόρων και τους κάλεσε να περιγράψουν πώς αντιλαμβάνονται την κατάσταση του ανταγωνισμού στην αγορά. Ερευνήθηκαν επίσης οι συνέπειες της σχεδιαζόμενης πράξης, όχι μόνο στη συνολική αγορά, αλλά και στις επιχειρηματικές δραστηριότητες των πελατών, προκειμένου να προσδιοριστούν οι επιπτώσεις της ανταγωνιστικής συμπεριφοράς των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην καθορισθείσα αγορά.
- (85) Όπως αναφέρεται στην παράγραφο 62, τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής δείχνουν ότι οι πελάτες επιλέγουν με ιδιαίτερη προσοχή και επιμέλεια το όχημα

εκτόξευσης και συνήθως αποδίδουν πρωταρχική σημασία στην αξιοπιστία κατά την επιλογή του φορέα εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης. Τούτο οφείλεται στους κινδύνους στους οποίους εκτίθενται οι πελάτες σε περίπτωση αποτυχημένης εκτόξευσης. Σε μια τέτοια περίπτωση οι πελάτες δεν χάνουν μόνο έναν δορυφόρο (τον οποίο μπορούν να ασφαλίσουν), αλλά και τα έσοδα που θα αποκόμιζαν από τη λειτουργία του δορυφόρου μέχρι την παραγωγή και εκτόξευση ενός νέου δορυφόρου (τα οποία είναι φανερό ότι κανένας ασφαλιστής δεν είναι διατεθειμένος να καλύψει). Για παράδειγμα, οι πελάτες ανέφεραν ότι η αποτυχία ή η καθυστέρηση μιας εκτόξευσης θα προκαλούσε απώλεια εσόδων μεγαλύτερη από 1 εκατ. USD ημερησίως.

- (86) Στο πλαίσιο αυτό, οι πελάτες συνήθως δεν δέχονται να πραγματοποιήσουν μια εκτόξευση με όχημα εκτόξευσης το οποίο δεν θεωρούν επαρκώς αξιόπιστο. Τούτο επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι, μετά τις δύο πρώτες αποτυχίες του εκτοξευτή Delta III της Boeing, δεν μπορούσε να βρεθεί εμπορικός πελάτης για την τρίτη πτήση του και χρειάστηκε να μεταφέρει εικονικό ωφέλιμο φορτίο. Γενικότερα, συνήθως οι πελάτες προσπαθούν να μειώσουν τους κινδύνους της εκτόξευσης στο ελάχιστο δυνατό, είτε απαιτώντας τη συμβατότητα του δορυφόρου τους με διάφορους εκτοξευτές, ώστε να μπορούν να αλλάξουν εκτοξευτή σε περίπτωση αμφιβολιών ως προς την αξιοπιστία του οχήματος που έχουν επιλέξει, είτε εισάγοντας στις συμβάσεις τους ειδικές ρήτρες που προβλέπουν, για παράδειγμα, ότι ο δορυφόρος τους δεν θα είναι το πρώτο ωφέλιμο φορτίο που θα εκτοξευθεί μετά από μια αποτυχία ενός εκτοξευτή ή ότι ο εκτοξευτής θα πρέπει να σημειώσει ένα συγκεκριμένο ποσοστό επιτυχίας σε μια δεδομένη περίοδο προτού χρησιμοποιηθεί για την εκτόξευση στο διάστημα του εκάστοτε δορυφόρου. Οι πελάτες που διαθέτουν στόλο δορυφόρων συνηθίζουν επίσης να χρησιμοποιούν διάφορα οχήματα για τις εκτοξεύσεις τους και συχνά απαιτούν να μπορούν να αλλάξουν εκτοξευτές ή να προσθέσουν νέους εκτοξευτές κατά το δοκούν.
- (87) Συνεπώς, τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής επιβεβαιώνουν ότι οι πελάτες δεν θα δέχονταν να τους επιβληθεί ένας εκτοξευτής που δεν θα ήταν της επιλογής τους και ότι κάθε απόπειρα της HSC να σχεδιάσει δορυφόρους συμβατούς μόνο με τον εκτοξευτή Delta ή τον Sea Launch θα συναντούσε την αντίδραση των πελατών. Επιβεβαιώνουν επίσης ότι δεν θα ήταν επικερδές για την HSC να επιχειρήσει να πείσει τους πελάτες να στραφούν στους εκτοξευτές της Boeing αυξάνοντας το κόστος ενσωμάτωσης άλλων εκτοξευτών. Τούτο οφείλεται στο γεγονός ότι, όπως ανέφεραν οι περισσότεροι πελάτες, εάν ο συνδυασμός ενός δορυφόρου της HSC και του οχήματος εκτόξευσης της προτίμησής τους ήταν ακριβότερος από άλλους συνδυασμούς, είτε θα επέλεγαν τόσο τον εκτοξευτή, όσο και το δορυφόρο της προτίμησής τους και θα κατέβαλλαν το εύλογο τίμημα για το συνδυασμό αυτόν είτε θα επέλεγαν το φθηνότερο συνδυασμό αξιόπιστου εκτοξευτή και δορυφόρου. Στο πλαίσιο αυτό, εάν η ενσωμάτωση των δορυφόρων της HSC με τους εκτοξευτές των άλλων εταιρειών πλην της Boeing γινόταν δυσκολότερη, τούτο είτε δεν θα είχε καμία επίδραση στην επιλογή των πελατών είτε θα καθιστούσε τους συνδυασμούς εκτοξευτών με τους δορυφόρους της HSC ακριβότερους από τους αντίστοιχους συνδυασμούς με άλλους δορυφόρους, γεγονός που θα αποδυνάμωνε την ανταγωνιστική θέση της HSC στους δορυφόρους.
- (88) Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι οι περισσότεροι πελάτες που απάντησαν στην έρευνα της Επιτροπής ανέφεραν ότι διατηρούν τη δυνατότητα να αλλάξουν εκτοξευτές, εάν το επιθυμούν. Το κόστος αυτής της αλλαγής ασφαλώς αυξάνεται όσο πλησιάζει η ημερομηνία εκτόξευσης, αλλά, έχοντας υπόψη τις ζημιές που υφίστανται οι πελάτες σε περίπτωση αποτυχημένης εκτόξευσης, διαπιστώνεται ότι οι πελάτες

κατά πάσα πιθανότητα θα αξιοποιούσαν αυτή τη διάταξη, εάν δεν έμεναν ικανοποιημένοι από την αξιοπιστία ή τις υπηρεσίες του εκτοξευτή που είχαν προεπιλέξει. Οι περισσότεροι πελάτες ισχυρίστηκαν επίσης ότι ελέγχουν όλα τα στάδια της διαδικασίας επιλογής του οχήματος εκτόξευσης και ότι, σε κάθε περίπτωση, ο κατασκευαστής του δορυφόρου ουδόλως ή πολύ λίγο μπορεί να επηρεάσει την τελική επιλογή. Τούτο θα περιόριζε επίσης σοβαρά τη δυνατότητα των μερών να δελέασουν τους πελάτες να αλλάξουν την επιλογή τους.

- (89) Επιπλέον, πρέπει να σημειωθεί ότι οι πελάτες DIO δεν έχουν πιο περιορισμένες δυνατότητες σε σχέση με τους πελάτες DOG να επιλέξουν αυτόνομα φορέα εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης. Πρώτον, δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι οι πελάτες DIO δεν θα μπορούσαν σήμερα να επιλέξουν το συνδυασμό τους DIO από άλλους κατασκευαστές δορυφόρων πέραν της HSC. Δεύτερον, η εμπειρία δείχνει ότι ακόμη και οι πελάτες DIO περιλαμβάνουν διατάξεις στις συμβάσεις τους που τους επιτρέπουν να αλλάξουν εκτοξευτές κατά το δοκούν.
- (90) Είναι γεγονός ότι στο παρελθόν οι περισσότεροι πελάτες που προμηθεύονταν υπηρεσίες DIO από την HSC πραγματοποιούσαν ενδεχομένως εκτοξεύσεις με εκτοξευτές που ανήκαν σε φορείς εκμετάλλευσης με τους οποίους η HSC είχε συνάψει συμφωνίες αγοράς μεγάλου όγκου υπηρεσιών εκτόξευσης. Ωστόσο, φαίνεται ότι οι εν λόγω συμβάσεις είχαν συναφθεί σε μια περίοδο κατά την οποία, λόγω των προβλέψεων περί μεγάλης αύξησης του μεγέθους της αγοράς, υπήρχε ο φόβος ότι το υπάρχον δυναμικό υπηρεσιών εκτόξευσης δεν θα αρκούσε για την κάλυψη της ζήτησης, και, κατ'επέκταση, ότι θα υπήρχε έλλειψη διαθέσιμων υπηρεσιών εκτόξευσης. Τούτο οδήγησε την HSC στη σύναψη συμφωνιών αγοράς μεγάλου όγκου υπηρεσιών εκτόξευσης με τους φορείς εκμετάλλευσης των εν λόγω υπηρεσιών, και τούτο κατέστησε επίσης τις προσφορές DIO που βασίζονταν στις εν λόγω συμφωνίες φθηνότερες, αλλά και ασφαλέστερες σε σχέση με τις άλλες συμβάσεις. Πιθανώς αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο τόσες πολλές συμβάσεις DIO με την HSC έχουν βασιστεί σε φορείς εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης με τους οποίους η HSC είχε συνάψει συμφωνίες αγοράς μεγάλου όγκου υπηρεσιών. Δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι η ίδια κατάσταση θα μπορούσε να επαναληφθεί τώρα: πρώτον, οι πρόσφατες αποτυχίες φαίνεται ότι έκαναν τους πελάτες απρόθυμους να συμβληθούν με τους εν λόγω φορείς εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης. Δεύτερον, όπως αναφέρεται στις παραγράφους 72, 73 και 74 ανωτέρω, ο τομέας υπηρεσιών εκτόξευσης πλήττεται σήμερα από σημαντική πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα, με αποτέλεσμα οι τιμές στην αγορά άμεσης παράδοσης να είναι χαμηλότερες από τις τιμές που επετύγχανε στο παρελθόν η HSC μέσω των συμφωνιών της αγοράς μεγάλου όγκου υπηρεσιών εκτόξευσης, η δε εύρεση διαθέσιμων εκτοξευτών δεν θεωρείται πλέον πρόβλημα.
- (91) Τέλος, πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι οι κίνδυνοι που απορρέουν από την αποτυχία μιας εκτόξευσης είναι σχετικά υψηλότεροι για τους μικρότερους φορείς εκμετάλλευσης δορυφόρων, οι οποίοι συνήθως έχουν μόνο έναν ή δύο δορυφόρους και, συνεπώς, θα κινδύνευαν να χρεοκοπήσουν σε περίπτωση αποτυχημένης εκτόξευσης, σε αντίθεση με τους μεγαλύτερους φορείς εκμετάλλευσης που διαθέτουν αρκετούς δορυφόρους σε τροχιά. Τούτο υποδηλώνει ότι, ενώ οι μεγαλύτεροι πελάτες έχουν υψηλότερη αγοραστική ισχύ από τους μικρότερους πελάτες, οι τελευταίοι έχουν ισχυρότερα κίνητρα να επιλέγουν προσεκτικά το φορέα εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης και, συνεπώς, είναι ακόμη προσεκτικότεροι όταν επιλέγουν το δικό τους όχημα εκτόξευσης και συνάπτουν σύμβαση υπηρεσιών εκτόξευσης.

- (92) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, διαπιστώνεται ότι βραχυπρόθεσμα η HSC έχει πολύ λίγα περιθώρια να ωθήσει τους πελάτες της να εκτοξεύουν τους δορυφόρους τους με οχήματα εκτόξευσης μη αποδεδειγμένης αξιοπιστίας, όπως τα Delta III και Sea Launch. Μακροπρόθεσμα, είναι πολύ πιθανό ότι θα επιλυθούν τα προβλήματα αξιοπιστίας που αντιμετωπίζει σήμερα η Boeing στην παροχή υπηρεσιών εκτόξευσης και, συνεπώς, οι φορείς εκμετάλλευσης δορυφόρων θα θεωρούν την Boeing και την Sea Launch κατάλληλες για την παροχή υπηρεσιών εκτόξευσης. Μία ακόμη ένδειξη προς τούτο είναι η επιτυχία των πρόσφατων πτήσεων των εκτοξευτών Sea Launch και Delta III. Ωστόσο, ακόμη και στην περίπτωση αυτή, συνάγεται ότι η νέα επιχείρηση δεν θα είναι σε θέση να ωθήσει πολλούς πελάτες να στραφούν στα οχήματα της Boeing ή της Sea Launch, εάν δεν ήταν αυτή η αρχική τους πρόθεση.
- (93) Εις επίρρωση των ανωτέρω αναφέρεται το γεγονός ότι ακόμη και ανταγωνιστές φορείς εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης που εξέφρασαν ανησυχίες παραδέχονται ότι, ελλείψει ουσιαστικής ισχύος στις αγορές δορυφόρων, οι συνέπειες που αναφέρονται στην παράγραφο 82 δεν θα απέφεραν κέρδη, εάν υλοποιούνταν. Επιπλέον, η εκτίμηση της Επιτροπής για την αγορά δορυφόρων είναι ότι η HSC δεν κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά αυτή. Τούτο επιβεβαιώνεται και από την εμπειρία του παρελθόντος. Πράγματι, μολονότι η Lockheed Martin δραστηριοποιείται τόσο στην κύρια εργοληψία δορυφόρων, όσο και στην εκμετάλλευση υπηρεσιών εκτόξευσης, δεν υπάρχει καμία ένδειξη ότι μπόρεσε να συμπεριφερθεί κατά τον τρόπο που περιγράφεται στην παράγραφο 82 προς όφελός της.
- (94) Συνεπώς, διαπιστώνεται ότι, εάν τα μέρη υιοθετήσουν την ανωτέρω περιγραφόμενη συμπεριφορά, θα διέτρεχαν σοβαρό κίνδυνο απώλειας πωλήσεων δορυφόρων, οι δε πιθανές συνέπειες δεν θα αρκούσαν για να ανατραπεί η παρούσα κατάσταση της αγοράς, η οποία χαρακτηρίζεται από τις πολύ ισχυρές θέσεις της ILS και της Arianespace. Τούτο επιβεβαιώνεται επίσης από το γεγονός ότι η ILS χαρακτηρίζεται επίσης από ολοκλήρωση στους τομείς των δορυφόρων και των υπηρεσιών εκτόξευσης και, συνεπώς, θα μπορούσε να μιμηθεί τη συμπεριφορά των μερών. Επομένως, οι συνέπειες που εντοπίστηκαν δεν αρκούν καθαυτές για τη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης.

Πιθανή εκδήλωση φαινομένου χιονοστιβάδας

- (95) Τρίτοι ανέφεραν ότι η ανάληψη ή μη ακόμη και μικρού αριθμού εκτοξεύσεων θα μπορούσε να προκαλέσει δραματικές αλλαγές στις θέσεις τους στην αγορά, λόγω των μεγάλων πάγιων εξόδων στον τομέα των υπηρεσιών εκτόξευσης και της υφιστάμενης πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας στον εν λόγω τομέα. Ειδικότερα, οι ίδιοι ανέφεραν ότι ήδη βρίσκονται κοντά στο νεκρό σημείο εκμετάλλευσης, με αποτέλεσμα ακόμη και μικρές απώλειες να μπορούν καταστήσουν μη κερδοφόρο τη λειτουργία τους. Στο πλαίσιο αυτό και λαμβάνοντας επίσης υπόψη ότι δεν αναμένεται σημαντική ανάπτυξη της αγοράς από άποψη όγκου, οι εν λόγω τρίτοι υποστήριξαν ότι η πιθανή απώλεια αρκετών συμβάσεων λόγω της σχεδιαζόμενης πράξης θα αποδυνάμωνε σημαντικά την ανταγωνιστική τους θέση και θα αύξανε τα έξοδά τους. Αντίθετα, τούτο θα ενίσχυε τη θέση της Boeing και, συνεπώς, θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης της Boeing στην αγορά υπηρεσιών εκτόξευσης.
- (96) Εν συντομία, το επιχείρημα των ανωτέρω είναι ότι η απώλεια ακόμη και λίγων εκτοξεύσεων θα ήταν ικανή να προκαλέσει φαινόμενο χιονοστιβάδας με καταστροφικές

συνέπειες για τη διάρθρωση του κόστους τους (και, αντίθετα, με τεράστια οφέλη για το κόστος της Boeing), με αποτέλεσμα να υπονομεύεται η ανταγωνιστική τους θέση και αντίστοιχα να ενισχύεται η ανταγωνιστική θέση της Boeing σε τέτοιο βαθμό ώστε να δημιουργηθεί δεσπόζουσα θέση. Εις επίρρωση αυτής της θεωρίας, τρίτοι υπογράμμισαν τη σχετική σημασία της απόσβεσης των πάγιων εξόδων (που ανέρχονται μέχρι και σε 30 εκατ. USD, ενώ το μέσο κόστος μιας εκτόξευσης ανέρχεται σε 100 εκατ. USD, σύμφωνα με ορισμένους τρίτους), καθώς και τον περιορισμένο αριθμό εκτοξεύσεων που γίνονται κάθε χρόνο.

- (97) Ωστόσο, η θεωρία αυτή φαίνεται ότι βασίζεται σε ορισμένες αμφισβητήσιμες υποθέσεις. Κατ'αρχάς, συνάγεται ότι ο ανταγωνισμός στον τομέα των υπηρεσιών εκτόξευσης δεν βασίζεται κατά κύριο λόγο στην τιμή, αλλά στην αξιοπιστία. Οι τιμές των υπηρεσιών εκτόξευσης παρουσιάζουν ήδη σημαντικές διαφορές μεταξύ των φορέων εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης. Στο πλαίσιο αυτό, μια περιορισμένη αύξηση του κόστους δεν θα μπορούσε να έχει τις καταστροφικές συνέπειες που προβάλλουν τρίτοι.
- (98) Δεύτερον, η πιθανότητα εκδήλωσης του φαινομένου χιονοστιβάδας, όπως ισχυρίζονται τρίτοι, εξαρτάται καθοριστικά από τη διατήρηση στο σημερινό επίπεδο της διάρθρωσης κόστους των τρίτων φορέων εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης. Ωστόσο, διαπιστώνεται ότι οι ανταγωνιστές (κυρίως η ILS και η Arianespace) έχουν θέσει σε εφαρμογή προγράμματα μείωσης του κόστους, τα οποία έχουν ως αποτέλεσμα είτε τη μείωση της παραγωγικής τους ικανότητας είτε την αύξηση της ανταγωνιστικότητας των υπηρεσιών εκτόξευσης.
- (99) Τρίτον, οι καθορισθείσες συνέπειες περιορίζονται στις εμπορικές πωλήσεις των επιχειρήσεων που σχετίζονται με τη σχεδιαζόμενη πράξη. Ωστόσο, οι εμπορικές εκτοξεύσεις δεν αποτελούν το σύνολο των εκτοξεύσεων, με αποτέλεσμα η απώλεια ανταγωνιστικότητας στην εμπορική αγορά να μπορεί να υπερκαλυφθεί από νέες συμβάσεις με κυβερνήσεις. Τούτο ισχύει ιδιαίτερα για τις Ηνωμένες Πολιτείες, όπου οι κρατικές εκτοξεύσεις αποτελούν σημαντικό ποσοστό των δραστηριοτήτων της Lockheed Martin και της Boeing στον τομέα των εκτοξεύσεων. Στο πλαίσιο αυτό, και κατά το μέτρο που ο τομέας των υπηρεσιών εκτόξευσης θεωρείται συνήθως κρίσιμης σημασίας τομέας για τις κυβερνήσεις, οι οποίες συμβάλλουν ουσιωδώς στην ανάπτυξη των υπηρεσιών εκτόξευσης¹¹, φαίνεται πολύ πιθανό ότι, εάν η Lockheed Martin ή η Arianespace γίνουν λιγότερο ανταγωνιστικές, οι ενδιαφερόμενες κυβερνήσεις θα λάμβαναν μέτρα για να αποκαταστήσουν την ανταγωνιστικότητα αυτών των εταιρειών.
- (100) Τέταρτον, είναι πολύ αμφίβολο το κατά πόσον ο τομέας υπηρεσιών εκτόξευσης θα μπορούσε να γίνει μονοπωλιακός κατά τον τρόπο που περιγράφουν τρίτοι, ακόμη και εάν η HSC συμπεριφερόταν όπως περιγράφεται στην παράγραφο 82. Δεδομένου ότι η διαφορά τιμής μεταξύ της επικρατέστερης και της απορριφθείσας προσφοράς είναι πολύ μικρότερη από την απόσβεση των πάγιων εξόδων, συνάγεται ότι, εάν ένας προμηθευτής οχημάτων εκτόξευσης γινόταν λιγότερο ανταγωνιστικός ως προς το κόστος, θα επιχειρούσε να μειώσει τις τιμές προκειμένου να διατηρήσει τον όγκο των πωλήσεών του και να ανακτήσει τουλάχιστον ένα μέρος των πάγιων εξόδων του αντι

¹¹ Π.χ. οι εκτοξευτές Ariane αναπτύσσονται συνήθως στο πλαίσιο προγραμμάτων του ESA και η ανάπτυξη των εκτοξευτών Delta IV και Atlas V φαίνεται ότι χρηματοδοτήθηκε κατά μεγάλο μέρος από την κυβέρνηση των ΗΠΑ μέσω του προγράμματος Evolved Expendable Launch Vehicle.

να δεχθεί να χάσει μια σύμβαση και να υποστεί μεγαλύτερη ζημία. Συνεπώς, το πιθανότερο αποτέλεσμα θα ήταν μεγαλύτερος ανταγωνισμός τιμών αντί της δημιουργίας μονοπωλίου στην αγορά. Έχοντας υπόψη τη μέριμνα των κυβερνήσεων για την αεροδιαστημική βιομηχανία των χωρών τους (το ποσοστό της κρατικής χρηματοδότησης για την ανάπτυξη νέων εκτοξευτών είναι μία μόνο ένδειξη αυτού του φαινομένου), τούτο δεν θα εξάλειφε τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό των άμεσων αντιπάλων της Boeing και, συνεπώς, δεν θα δημιουργούσε δεσπόζουσα θέση της Boeing.

(101) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, διαπιστώνεται ότι η κοινοποιηθείσα πράξη δεν θα δημιουργήσει ούτε θα ενισχύσει δεσπόζουσα θέση στις αγορές υπηρεσιών εκτόξευσης, συνεπεία της οποίας θα εμποδιζόταν σοβαρά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στον EOX ή σε σημαντικό τμήμα του.

(102) Η Επιτροπή επισημαίνει ότι την 31η Ιουλίου 2000 τα μέρη ανέλαβαν ορισμένες δεσμεύσεις με τις οποίες εξασφαλίζεται ότι (α) οι τυχόν μη δημοσιευθείσες πληροφορίες σχετικά με εκτοξευτές (ή δορυφόρους) που θα περιέλθουν σε γνώση των υπηρεσιών εκτόξευσης της HSC (ή της Boeing ή της Sea Launch) δεν θα διατεθούν ούτε θα γνωστοποιηθούν στην Boeing ή στην Sea Launch (ή στην HSC)· (β) η HSC θα παρέχει πληροφορίες σχετικά με τους δορυφόρους της ταυτόχρονα στους υπόλοιπους φορείς εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης και στην Boeing ή την Sea Launch· (γ) η HSC θα συνεργάζεται με φορείς εκμετάλλευσης υπηρεσιών εκτόξευσης πέραν της Boeing ή της Sea Launch για την ενσωμάτωση των δορυφόρων της με οχήματα εκτόξευσης, χωρίς να ευνοεί την Boeing ή την Sea Launch· και (δ) δεν θα υπάρχει σχέση «προτιμώμενου προμηθευτή» μεταξύ της επιχείρησης που θα προκύψει από τη συγχώνευση και της Hughes.

VI. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

(103) Κατόπιν των ανωτέρω διαπιστώνεται ότι η σχεδιαζόμενη πράξη δεν δημιουργεί ούτε ενισχύει δεσπόζουσα θέση συνεπεία της οποίας θα εμποδιζόταν σοβαρά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της. Συνεπώς, η πράξη πρέπει να κηρυχθεί συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά δυνάμει του άρθρου 8 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και με τη λειτουργία της συμφωνίας EOX.

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η κοινοποιηθείσα πράξη στο πλαίσιο της οποίας η The Boeing Company αποκτά τον έλεγχο των δραστηριοτήτων κύριας εργοληψίας και εξοπλισμού δορυφόρων της Hughes Electronics Corporation (που περιλαμβάνει όλες τις κυκλοφορούσες μετοχές της Hughes Space and Communications Company (“HSC”), όλες τις κυκλοφορούσες μετοχές της Spectrolab Inc., τα στοιχεία του ενεργητικού της Hughes Electron Dynamics (“HED”), και τη μειοψηφική συμμετοχή της Hughes στην ICO Global Communications (Holdings) Ltd και στην Thuraya Satellite Telecommunications Private Joint Stock Co.) κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας EOX.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην:

The Boeing Company
7755 East Marginal Way South
Seattle, WE 98108
USA

Υπόψη κ. Theodore J Collins
Senior Vice President, Law and contracts

Για την Επιτροπή,

(Υπογραφή)

Mario MONTI

Μέλος της Επιτροπής