

Απόφαση της Επιτροπής

της 19.07.2000

με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ

(Υπόθεση αριθ. COMP/M.1882 – PIRELLI/ BICC)

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

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 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 17ης Απριλίου 2000 να κινήσει τη διαδικασία στην παρούσα υπόθεση,

τη γνώμη της Συμβουλευτικής Επιτροπής Συγκεντρώσεων³,

ΕΚΤΙΜΩΝΤΑΣ ΤΑ ΑΚΟΛΟΥΘΑ:

(1) Στις 14 Μαρτίου 2000, η Επιτροπή έλαβε κοινοποίηση δυνάμει του άρθρου 4 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 4064/89 («κανονισμός περί συγκεντρώσεων») σύμφωνα με την

¹ ΕΕ L 395, 30.12.1989, σ.1· διορθωμένη διατύπωση στην ΕΕ L 257, 21.9.1990, σ.13.

² ΕΕ L 180, 9.7. 1997, σ.1.

³ ΕΕ

οποία η Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A («Pirelli») αποκτά τον έλεγχο, κατά την έννοια του άρθρου 3, παράγραφος 1, στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, μέρους των δραστηριοτήτων της BICC General (οι εταιρείες στόχοι «BICC») στον τομέα των καλωδιώσεων και των καλωδίων για τη μεταφορά ηλεκτρικής ενέργειας στο Ηνωμένο Βασίλειο, την Ιταλία, την Ασία και την Αφρική μέσω της αγοράς όλων των μετοχών των εταιρειών αυτών.

- (2) Μετά από προκαταρκτική εξέταση της κοινοποίησης, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση θα μπορούσε να δημιουργήσει ή να ενισχύσει δεσπίζουσα θέση η οποία θα δυσχέραινε σε μεγάλο βαθμό τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της και, ως εκ τούτου, εγείρει σοβαρές αμφιβολίες ως προς το συμβιβασμό της με την κοινή αγορά.
- (3) Στις 17 Απριλίου 2000 η Επιτροπή αποφάσισε, σύμφωνα με το άρθρο 6, παράγραφος 1, στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων να κινήσει τη διαδικασία στην παρούσα υπόθεση.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

- (4) Η εταιρεία Pirelli έχει ιδρυθεί σύμφωνα με την ιταλική νομοθεσία και ανήκει στον όμιλο Pirelli. Η Pirelli είναι η βιομηχανική εταιρεία του ομίλου όσον αφορά τις δραστηριότητες παραγωγής καλωδίων και καλωδιακών συστημάτων.
- (5) Η BICC είναι εταιρεία με έδρα στο Ηνωμένο Βασίλειο, η οποία δραστηριοποιείται σε παγκόσμιο επίπεδο στον τομέα της ανάπτυξης, του σχεδιασμού και της κατασκευής προϊόντων καλωδίων, χαλκού, αλουμινίου και καλωδιακών προϊόντων οπτικών ινών. Το 1998, η BICC έθεσε προς πώληση την επιχείρησή της κατασκευής καλωδίων για τη μεταφορά ηλεκτρικής ενέργειας η οποία δραστηριοποιείται σε παγκόσμιο επίπεδο. Τον Μάιο 1999 το σύνολο της επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένων των εταιρειών που αποτελούν αντικείμενο της προβλεπόμενης αγοράς εκ μέρους της Pirelli, αγοράστηκε από την αμερικανική εταιρεία General.

II. Η ΠΡΑΞΗ

- (6) Τα μέρη εσύναψαν συμφωνία αγοράς μετοχών στις 9 Φεβρουαρίου 2000 βάσει της οποίας η Pirelli θα αγοράσει τέσσερις εγκαταστάσεις κατασκευής στο Ηνωμένο Βασίλειο (Leigh, Prescott, Wrexham και Erith) και δύο εγκαταστάσεις στην Ιταλία (Settimo Torinese και Ascoli Piceno). Δυνάμει της συμφωνίας αυτής, η Pirelli θα αποκτήσει το 100% των μετοχών των ακόλουθων εταιρειών που σήμερα ανήκουν στην BICC:

«BICC General UK Cables Limited» (Ηνωμένο Βασίλειο),
«Industrial Cables» (Ηνωμένο Βασίλειο), «Compounds» (Ηνωμένο Βασίλειο),
«BICC Rod Rollers Ltd» (Ηνωμένο Βασίλειο),
«Supertension and Subsea Systems» (Ηνωμένο Βασίλειο),
«BICC General Ceat Cavi S.r.l. Settimo Torinese» (Ιταλία) και
«BICC General Cavi S.r.l. Ascoli».

- (7) Η BICC θα διατηρήσει τρεις εγκαταστάσεις κατασκευής στην Ισπανία («BICC General Cables Barcelona») και μία στην Πορτογαλία («BICC Celcat») καθώς και μια εγκατάσταση κατασκευής στο Ηνωμένο Βασίλειο («BICC Pyrotex») η οποία παράγει μεταλλικά μονωμένα πυράντοχα καλώδια σύνδεσης και καλώδια θερμοηλεκτρικής θέρμανσης και μέτρησης.

III. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

- (8) Η πράξη περιλαμβάνει την απόκτηση των μονάδων παραγωγής, διανομής και των τεχνολογικών μονάδων, καθώς και των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας που ανήκουν στην BICC⁴ ή ισχύουν σε χώρα στην οποία βρίσκεται μια από τις εταιρείες στόχους. Βάσει της συμφωνίας αγοράς μετοχών, η Pirelli θα αποκτήσει τον αποκλειστικό έλεγχο των εταιρειών στόχων.
- (9) Κατά συνέπεια, η πράξη συνιστά συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3, παράγραφος 1, στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

IV. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

- (10) Οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις έχουν συνολικό παγκόσμιο κύκλο εργασιών που υπερβαίνει 5 000 εκατ. EUR⁵ (Pirelli [...]** BICC : [...] * εκατ. EUR). Κάθε μία από αυτές έχει συνολικό κύκλο εργασιών εντός της Κοινότητας που υπερβαίνει 250 εκατ. EUR (Pirelli: [...] * εκατ. EUR· BICC : [...] * εκατ. EUR), ενώ καμία από τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις δεν πραγματοποιεί περισσότερο από τα δύο τρίτα του συνολικού κύκλου εργασιών της στην Κοινότητα σε ένα και το αυτό κράτος μέλος. Κατά συνέπεια, η κοινοποιηθείσα πράξη έχει κοινοτική διάσταση κατά την έννοια του άρθρου 1, παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων. Δεν αποτελεί περίπτωση συνεργασίας δυνάμει της συμφωνίας EOX.

V. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΒΑΣΕΙ ΤΟΥ ΑΡΘΡΟΥ 2 ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΕΡΙ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΩΝ

A. Σχετικές αγορές προϊόντων

- (11) Τα προϊόντα που αφορά η πράξη είναι τα καλώδια γενικής χρήσης, η παραγωγή ράβδων χαλκού και μονωμένων καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας χαμηλής, μέσης και υψηλής τάσης. Τα καλώδια αυτά χρησιμοποιούνται, για παράδειγμα, για υπόγειες και υποθαλάσσιες ηλεκτρικές γραμμές. Αντίθετα, τα γυμνά καλώδια, τα οποία συνήθως χρησιμοποιούνται για ηλεκτρικές γραμμές υπεράνω του εδάφους, ανήκουν σε ξεχωριστή αγορά προϊόντων η οποία δεν έχει σχέση με την πράξη.

Παραγωγή και πώληση καλωδίων γενικής χρήσης

- (12) Τα καλώδια γενικής χρήσης περιλαμβάνουν μεγάλη ποικιλία καλωδίων χαμηλής τάσης τα οποία χρησιμοποιούνται, για παράδειγμα, για οικοδομικές και βιομηχανικές εφαρμογές καθώς και για παροχή ενέργειας και σήματος σε κινητά μηχανήματα όπως αυτά που χρησιμοποιούνται στους σιδηροδρόμους ή τις πετροχημικές εγκαταστάσεις.

⁴ Εξαιρουμένων των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας που ανήκουν στην BICC General Pyrotex Cables Limited.

⁵ Ο κύκλος εργασιών υπολογίζεται σύμφωνα με το άρθρο 5, παράγραφος 1 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και την ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών (EE C66, 2.3.1998, σ.25). Στο μέτρο που τα στοιχεία αφορούν τον κύκλο εργασιών κατά την περίοδο πριν από την 1η Ιανουαρίου 1999, υπολογίζονται με βάση τη μέση συναλλαγματική ισοτιμία του ECU και μετατρέπονται σε ευρώ με ισοτιμία ένα προς ένα.

* Ορισμένα τμήματα του παρόντος κειμένου έχουν απαλειφθεί έτσι ώστε να μην αποκαλυφθούν εμπιστευτικές πληροφορίες· τα τμήματα αυτά περικλείονται σε αγκύλες και σημειώνονται με αστερίσκο.

Τα καλώδια γενικής χρήσης πωλούνται κατά κανόνα μέσω χονδρεμπόρων ηλεκτρικών ειδών και διανομέων καλωδίων ή απευθείας στα άτομα που εγκαθιστούν και κατασκευάζουν αρχικό εξοπλισμό (original equipment manufacturers - OEM). Τα μέρη θεωρούν ότι δεν είναι σκόπιμος ο περαιτέρω κατακερματισμός της αγοράς. Η έρευνα της αγοράς επιβεβαίωσε την άποψη αυτή. Κατά συνέπεια, για τους σκοπούς της απόφασης, η σχετική αγορά είναι το σύνολο της αγοράς καλωδίων γενικής χρήσης.⁶

Παραγωγή και πώληση ράβδων χαλκού

- (13) Οι ράβδοι χαλκού είναι η βασική πρώτη ύλη που χρησιμοποιείται για την κατασκευή καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας, συρμάτων περιτύλιξης, καλωδίων γενικής χρήσης και μεταλλικών καλωδίων επικοινωνιών («ράβδοι χαλκού ηλεκτρικής ποιότητας»). Πριν μετατραπεί σε καλώδια, ο χαλκός μετατρέπεται σε στερεό αγωγίμο υλικό ή σε σύρμα χαλκού. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι όλοι σχεδόν οι κατασκευαστές καλωδίων διαθέτουν δικές τους εγκαταστάσεις μετατροπής των ράβδων χαλκού σε σύρμα χαλκού και αγωγή στοιχεία. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε την άποψη αυτή. Κατά συνέπεια, η σχετική αγορά προϊόντων για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, είναι η παραγωγή και η πώληση ράβδων χαλκού.

Παραγωγή και πώληση καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας

- (14) Τα καλώδια μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας μπορούν να διακριθούν, μεταξύ άλλων, ανάλογα με το επίπεδο της τάσης τους: τα καλώδια πολύ υψηλής τάσης («EHV») και υψηλής τάσης («HV») χρησιμοποιούνται για την μεταβίβαση ηλεκτρικής ενέργειας. Τα καλώδια χαμηλής τάσης («LV») και μέσης τάσης («MV») χρησιμοποιούνται κυρίως για τη διανομή ηλεκτρικής ενέργειας. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η σχετική αγορά προϊόντων για τα καλώδια μεταφοράς ενέργειας είναι η γενικότερη αγορά καλωδίων μεταφοράς ενέργειας, η οποία περιλαμβάνει καλώδια χαμηλής (ως 1kV), μέσης (1-33 ή 1-45kV), υψηλής (33/45-132kV) και πολύ υψηλής τάσης (275 kV, 400kV)⁷. Τα μέρη διατείνονται ότι η διάκριση ανάλογα με το επίπεδο της τάσης πραγματοποιείται για ιστορικούς λόγους και δεν είναι πλέον σκόπιμη. Αντίθετα, η Επιτροπή έχει διαπιστώσει ότι τα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης, αφενός, και τα καλώδια υψηλής και πολύ υψηλής τάσης αφετέρου, ανήκουν σε διαφορετικές αγορές προϊόντων.

Καλώδια χαμηλότερων (LV, MV) και υψηλότερων (HV, EHV) επιπέδων τάσης

- (15) Από την πλευρά της ζήτησης, τα μέρη υποστηρίζουν ότι τα καλώδια μέσης και υψηλής τάσης μπορούν ως ένα βαθμό να χρησιμοποιηθούν για παρόμοιες εφαρμογές στο πλαίσιο ενός συστήματος διανομής: οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν μεταξύ της άμεσης σύνδεσης με το δίκτυο μετάδοσης ή της σύνδεσης με σειρά ενδιάμεσων σημείων του υπάρχοντος δικτύου διανομής, όταν πρόκειται για παροχή ηλεκτρικής ενέργειας σε περιοχή με σημαντική κατανάλωση για πρώτη φορά (για παράδειγμα σε βιομηχανική ζώνη ή μεγάλο οικισμό). Από την έρευνα της αγοράς προέκυψε ότι, θεωρητικά, μια σύνδεση υψηλής τάσης μπορεί να υποκαταστήσει πολλές συνδέσεις μέσης τάσης. Ωστόσο, λόγω των ολοένα αυξανόμενων απωλειών ενέργειας και των

⁶ Βλέπε επίσης υπόθεση αριθ. IV/ M. 1271 - Pirelli/Siemens, παράγραφος 8 (EE C 336, 4.11.1998, σ.11)

⁷ Τα επίπεδα τάσης που αναφέρονται είναι αυτά που χρησιμοποιούνται πιο συχνά. Ωστόσο, υπάρχουν και άλλα επίπεδα που χρησιμοποιούνται από διαφορετικούς πελάτες.

επιπλέον εξόδων που οφείλονται στον απαιτούμενο συμπληρωματικό εξοπλισμό (υποσταθμοί, κλπ.), η δυνατότητα αυτή δεν θεωρείται ενδιαφέρουσα και κατά συνέπεια δεν αποτελεί βιώσιμη εναλλακτική λύση για τον πελάτη. Εξάλλου, οι πελάτες εξήγησαν ότι δεν ήταν ελεύθεροι να επιλέξουν το επίπεδο της τάσης δεδομένου ότι η επιλογή εξαρτάται από τη διαμόρφωση του υφιστάμενου δικτύου.⁸

- (16) Κατά την άποψη των μερών αυτή η περιορισμένη δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης δεν δικαιολογεί τον κατακερματισμό της αγοράς ανάλογα με το επίπεδο της τάσης. Τα μέρη διατείνονται ότι σύμφωνα με την έννοια της «έμμεσης και άμεσης αλυσιδωτής υποκατάστασης», όπως αναφέρεται στις παραγράφους 57 και 58 της ανακοίνωσης της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς⁹, τα καλώδια μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας όλων των τάσεων μπορούν να θεωρηθούν υποκατάστατα από την πλευρά της ζήτησης και, συνεπώς, να οδηγήσουν στον ορισμό μιας ενιαίας αγοράς για τα καλώδια μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας.
- (17) Δεν υπάρχουν αποδείξεις οι οποίες να στηρίζουν τον εν λόγω ορισμό της αγοράς. Η έννοια της «αλυσιδωτής υποκατάστασης» αναφέρεται μεταξύ άλλων σε περιπτώσεις κατά τις οποίες δύο ή περισσότερα προϊόντα μπορούν να θεωρηθούν ότι ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντων, χωρίς να είναι άμεσα υποκατάστατα, επειδή η τιμή τους ενδέχεται να επηρεάζεται από άλλο προϊόν, το οποίο είναι υποκατάστατο του πρώτων. Στην παρούσα περίπτωση, οι τιμές των καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης δεν επηρεάζουν τις τιμές των καλωδίων χαμηλότερων τάσεων, και αντιστρόφως. Υπάρχουν, σε μικρότερο βαθμό, διαφορές μεταξύ των τιμών και των προβλεπόμενων χρήσεων ακόμα και ανάμεσα σε προϊόντα του ίδιου επιπέδου τάσης, για παράδειγμα μεταξύ καλωδίων 3kV και 30kV (που ανήκουν στο τμήμα της μέσης τάσης). Ωστόσο, αυτό δεν δικαιολογεί διάκριση μεταξύ καλωδίων της ίδιας τάσης δεδομένου ότι τα χαρακτηριστικά της ζήτησης δεν διαφέρουν σημαντικά για τα καλώδια αυτά. Αντίθετα, υπάρχουν σημαντικές διαφορές στην δομή της ζήτησης όσον αφορά, αφενός, τα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης και, αφετέρου, τα καλώδια υψηλής και πολύ υψηλής τάσης, οι οποίες θα έχουν πιθανά επιπτώσεις στους όρους του ανταγωνισμού που ισχύουν στις αγορές αυτές.
- (18) Πρώτον, υπάρχουν διαφορές όσον αφορά τη βάση πελατών των καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης και των καλωδίων χαμηλής και μέσης τάσης. Τα καλώδια υψηλής και πολύ υψηλής τάσης χρησιμοποιούνται για την μεταφορά ηλεκτρικής ενέργειας και αγοράζονται κυρίως από τους διαχειριστές μεγάλων εθνικών δικτύων όπως η ENEL στην Ιταλία (80% της εγχώριας ζήτησης), ενώ τα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης χρησιμοποιούνται ως επί το πλείστον για τη διανομή ηλεκτρικού ρεύματος. Αγοράζονται από εθνικές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας αλλά και από περιφερειακές και τοπικές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας καθώς και από τη βιομηχανία (για παράδειγμα, σιδηρόδρομοι, βιομηχανίες κατασκευής, κλπ). Οι περιφερειακές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας (για παράδειγμα, δήμοι στην Ιταλία και το Ηνωμένο Βασίλειο) αγοράζουν και καλώδια υψηλής τάσης αλλά το μερίδιό τους σε σχέση με τη συνολική ζήτηση είναι ελάχιστο αν συγκριθεί με αυτό των διαχειριστών των μεγάλων εθνικών ηλεκτρικών δικτύων, οι οποίοι συχνά εξακολουθούν να λειτουργούν ως (ρυθμιζόμενα) μονοπώλια.

⁸ Η διαφορά των τιμών μεταξύ καλωδίων χαμηλής και μέσης τάσης ανέρχεται περίπου σε 45-60%, ενώ μεταξύ καλωδίων μέσης και υψηλής τάσης ανέρχεται σε περίπου 79%.

⁹ ΕΕ 372, 9.12. 1997, σ. 5

- (19) Εξάλλου, υπάρχουν διαφορές όσον αφορά τη συχνότητα των συναλλαγών μεταξύ των χαμηλότερων και υψηλότερων επιπέδων τάσης καθώς και όσον αφορά τη διαδικασία με την οποία ο πελάτης επιλέγει τους προμηθευτές του. Τα καλώδια υψηλής και πολύ υψηλής τάσης, σε αντίθεση με τα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης, αγοράζονται συνήθως από τον πελάτη σε συνάρτηση με το κάθε σχέδιο, προσδιορίζοντας κατ' αυτόν τον τρόπο το είδος του καλωδίου που χρειάζεται για ένα συγκεκριμένο σχέδιο. Οι πελάτες ζητούν πλήρη εγκατάσταση με απολήξεις καλωδίων, σχεδιασμό και κατασκευή, συμπεριλαμβανομένων συχνά των εξαρτημάτων, της εγκατάστασης, της επίβλεψης και της ολοκλήρωσης συστημάτων. Όταν πρόκειται για χαμηλότερες τάσεις, τα καλώδια και τα εξαρτήματα παραγγέλλονται χωριστά. Τα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης είναι τυποποιημένα προϊόντα και κατασκευάζονται για αποθήκευση. Οι προμηθευτές έχουν αναφέρει ότι οι παραδόσεις πραγματοποιούνται επί εβδομαδιαίας ή ακόμα και ημερήσιας βάσης, με αποτέλεσμα τα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης να αγοράζονται συχνά από διανομείς, χονδρεμπόρους ή, στο πλαίσιο πολυετών συμφωνιών αγορών, απευθείας από τον κατασκευαστή.
- (20) Από την πλευρά της προσφοράς, τα μέρη υποστηρίζουν ότι υπάρχει υποκατάσταση όσον αφορά την προμήθεια καλωδίων διαφορετικών τάσεων. Κατά την άποψή τους, οι περισσότεροι προμηθευτές καλωδίων είναι σε θέση να προσφέρουν και να πωλούν τους διάφορους τύπους προϊόντων χωρίς σημαντικά έξοδα μετατροπής και απώλεια χρόνου. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς δεν απαιτεί σημαντική προσαρμογή των υλικών ή άυλων περιουσιακών στοιχείων, σημαντικές επενδύσεις ή χρόνο εγκατάστασης.
- (21) Δύο παράγοντες έχουν ιδιαίτερη σημασία όταν πρέπει να προσδιορισθεί αν τα καλώδια μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας διαφόρων τάσεων είναι όντως υποκατάστατα. Πρώτον, ο χρόνος και οι δαπάνες που απαιτούνται για τη δημιουργία μιας νέας γραμμής παραγωγής και δικτύων διανομής στο νέο επίπεδο τάσης και, δεύτερον, οι δαπάνες που συνεπάγεται η μετάβαση από τη μια τάση στην άλλη στο πλαίσιο μιας υπάρχουσας μονάδας παραγωγής.
- (22) Οι βασικοί ευρωπαίοι προμηθευτές καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης περιλαμβάνουν τους πέντε μεγάλους κατασκευαστές ABB, Alcatel, NKT, Pirelli και BICC. Τα καλώδια χαμηλής ή/και μέσης τάσης κατασκευάζονται από τις πέντε μεγάλες εταιρείες αλλά και από μεγάλο αριθμό μικρότερων «δευτερευόντων» κατασκευαστών, όπως οι Draka (που ειδικεύεται σε καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης) και Carena Cavi, Ariston Cavi, Triveneta, Tratos, AEI κλπ. Οι μικρότερες αυτές εταιρείες τείνουν να καλύπτουν πιο περιορισμένες αγορές προϊόντων ή γεωγραφικές αγορές, ιδίως όσον αφορά τις χαμηλότερες τάσεις που προμηθεύουν περιφερειακές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας. Ορισμένοι από τους προμηθευτές οι οποίοι κατασκευάζουν καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης έχουν τις τεχνικές ικανότητες να παράγουν προϊόντα υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, αλλά δεν έχουν ακόμα αποκτήσει αρκετά μεγάλο μερίδιο αγοράς (για παράδειγμα, η ελληνική εταιρεία Fulgor).
- (23) Όσον αφορά τα εμπόδια που συναντά ένας κατασκευαστής καλωδίων ο οποίος προτίθεται να αλλάξει επίπεδο τάσης, από τα αποτελέσματα της έρευνας της αγοράς προκύπτει ότι οι παραγωγοί καλωδίων πολύ υψηλής και υψηλής τάσης διαθέτουν συνήθως την τεχνογνωσία που είναι αναγκαία για την κατασκευή καλωδίων χαμηλότερης τάσης αλλά ότι ίσως δεν προβαίνουν σε τέτοια αλλαγή για οικονομικούς λόγους (για παράδειγμα, επενδύσεις για τον απαιτούμενο εξοπλισμό και μηχανήματα). Όλοι οι προμηθευτές τόνισαν ότι οι παραγωγοί καλωδίων χαμηλής και μέσης τάσης δεν μπορούν εύκολα να μεταβούν στην παραγωγή καλωδίων υψηλότερης τάσης η οποία

απαιτεί μεγαλύτερη τεχνογνωσία. Επιπλέον, η μετάβαση από το ένα επίπεδο τάσης στο άλλο απαιτούσε σημαντικές επενδύσεις σε χρόνο και κεφάλαιο.

- (24) Η Pirelli παρέχει τις ακόλουθες εκτιμήσεις σχετικά με το χρόνο και τις δαπάνες που απαιτούνται για την μετάβαση από το ένα επίπεδο τάσης στο άλλο. Οι δαπάνες μετάβασης από την παραγωγή καλωδίων χαμηλής τάσης σε καλώδια μέσης τάσης εκτιμάται από την Pirelli σε περίπου 7,2 εκατ. EUR, ενώ ο χρόνος σε 14 μήνες (για αναβάθμιση με νέο εξοπλισμό). Η μετάβαση από μέση σε υψηλή τάση, θα κόστιζε περίπου 10-12 εκατ. EUR και θα χρειαζόταν 16 μήνες κατά μέσον όρο. Τέλος, η μετάβαση από υψηλή σε πολύ υψηλή τάση θα συνεπαγόταν δαπάνες ύψους μεταξύ 13 και 17 εκατ. EUR και θα μπορούσε να επιτευχθεί σε 18 μήνες.
- (25) Βάσει των εκτιμήσεων αυτών, το κόστος και το χρονικό διάστημα της τεχνικής μετάβασης θα ήταν ήδη σημαντικά. Εξάλλου, πολλοί προμηθευτές τόνισαν ότι, πέραν των καθαρά τεχνικών παραγωγικών πόρων, η επιτυχημένη είσοδος στις αγορές καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης απαιτούσε σημαντική τεχνογνωσία και καλή θέληση εκ μέρους των πελατών, ιδίως όσον αφορά τους βασικούς πελάτες, ήτοι τους ενεργειακούς φορείς. Η εταιρεία που επιθυμεί να εισέλθει στις αγορές πρέπει να περάσει μια σειρά δοκιμασιών προκειμένου να είναι επιλέξιμη ως προμηθεύτρια καλωδίων υψηλότερης τάσης.
- (26) Ορισμένοι προμηθευτές υποστήριξαν ότι η μετάβαση από χαμηλότερες σε υψηλότερες τάσεις, συμπεριλαμβανομένων της εγκατάστασης της γραμμής παραγωγής και της ολοκλήρωσης των κατάλληλων δοκιμασιών, θα μπορούσε να διαρκέσει ως και δύο έτη. Η άποψη αυτή επιβεβαιώθηκε από πολλούς πελάτες οι οποίοι απαιτούν από κάθε νέο προμηθευτή καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης να αυξήσει τις ικανότητές του όσον αφορά την εγκατάσταση και την ολοκλήρωση συστημάτων. Επιπλέον, για είναι επιτυχής η εμπορία καλωδίων υψηλής τάσης, είναι απόλυτα απαραίτητο να υπάρχουν προηγούμενα επιτυχημένα σχέδια αναφοράς. Οι κατασκευαστές πρέπει συνήθως να κινούνται προοδευτικά ανάμεσα στα διάφορα επίπεδα τάσης έτσι ώστε να εξασφαλίσουν επαρκή βαθμό καλής θέλησης εκ μέρους των πελατών τους.
- (27) Όσον αφορά το κόστος της μετάβασης από το ένα επίπεδο τάσης στο άλλο εντός μιας υπάρχουσας μονάδας παραγωγής, οι κατασκευαστές δήλωσαν ότι συνήθως σχεδιάζοταν μια γραμμή διέλασης πολυμερικής μόνωσης προκειμένου να παραχθεί κατά τρόπο αποτελεσματικό ένα συγκεκριμένο σύνολο τύπων καλωδίων. Η παραγωγή τύπων καλωδίων εκτός του εν λόγω συνόλου είναι συχνά δυνατή από τεχνική άποψη αλλά οδηγεί σε μειωμένη αποτελεσματικότητα και, συνεπώς, σε υψηλότερο κόστος ανά μονάδα λόγω της χαμηλότερης από τη βέλτιστη ταχύτητα της γραμμής παραγωγής, την υποχρησιμοποίηση των στοιχείων του ενεργητικού, κλπ. (για παράδειγμα, σε περίπτωση που μια γραμμή παραγωγής υψηλής τάσης χρησιμοποιείται για την παραγωγή καλωδίων χαμηλής και μέσης τάσης).¹⁰ Επιπλέον, κάθε αλλαγή μεταξύ διαφόρων τύπων καλωδίων στην ίδια γραμμή παραγωγής συνεπάγεται αναπροσαρμογή του παραγωγικού εξοπλισμού και αυξημένο ποσοστό απόρριψης. Ένας ανταγωνιστής εκτίμησε ότι ένα εργοστάσιο το οποίο κατασκευάζει μικρό αριθμό διαφορετικών τύπων καλωδίων θα μπορούσε να αυξήσει την αποτελεσματικότητά του κατά 10%, λόγω των μειωμένων

¹⁰ Για παράδειγμα, για την κατασκευή καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης, οι απαιτήσεις καθαρισμού είναι πολύ μεγαλύτερες και ο παραγωγός πρέπει να προσαρμόσει ανάλογα την παραγωγική διαδικασία.

ποσοστών απόρριψης και εξόδων για αναπροσαρμογή του παραγωγικού εξοπλισμού, σε σχέση με μια λιγότερο ειδικευμένη μονάδα.

- (28) Κατά συνέπεια, η αναβάθμιση της παραγωγής από χαμηλές σε υψηλότερες τάσεις συνεπάγεται σημαντικό κόστος και χρόνο. Η μετατροπή της παραγωγής σε συνάρτηση με διαφορετικές τάσεις χρησιμοποιώντας τα ίδια μηχανήματα, μπορεί να οδηγήσει σε σημαντική αύξηση του κόστους παραγωγής ανά μονάδα προϊόντος. Η υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς είναι, κατ' επέκταση, σχετικά περιορισμένη.

«XLPE» και καλώδια ρευστού για μεταφορά ηλεκτρικής ενέργειας

- (29) Σήμερα, για την παραγωγή καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας χρησιμοποιούνται δύο διαφορετικές βασικές τεχνολογίες, η τεχνολογία «ρευστού» ή «ελαίου» και η τεχνολογία διέλασης πολυαιθυλενίου με σταυροδεσμούς («XLPE»). Η πρώτη συνίσταται σε διαδικασία βασισμένη στη χρήση μονωτικού πολύστρωτου χάρτου που τυλίγεται γύρω από έναν αγωγό και εμποτίζεται με διηλεκτρικό ρευστό. Η διαδικασία αυτή χρησιμοποιούνταν γενικά για όλους τους τύπους καλωδίων μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του '70, όταν άρχισε να αντικαθίσταται προοδευτικά από την νεώτερη τεχνολογία XLPE, αρχίζοντας από τις χαμηλότερες τάσεις. Η τεχνολογία XLPE βασίζεται στην μόνωση με διέλαση που επιτυγχάνεται με τη βοήθεια σταυροδεσμών πολυαιθυλενίου. Η τεχνολογία γεμίματος με έλαιο απαιτούσε σημαντικό επίπεδο τεχνογνωσίας το οποίο δεν απαντάται συχνά μεταξύ των ανταγωνιστών. Ο παραγωγικός εξοπλισμός αναπτύχθηκε εν μέρει από τους ίδιους τους βασικούς κατασκευαστές καλωδίων. Αντίθετα, η τεχνολογία XLPE φαίνεται να είναι ευρύτερα διαδεδομένη και το μεγαλύτερο μέρος του εξοπλισμού παρέχεται από εξωτερικούς κατασκευαστές μηχανημάτων. Κατ' αυτόν τον τρόπο διευκολύνει την είσοδο δυνητικών νέων ενδιαφερομένων. Ο εξοπλισμός που χρησιμοποιείται για την παραγωγή καλωδίων ελαίου δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την παραγωγή XLPE, και αντιστρόφως. Κατά συνέπεια, μπορεί να συναχθεί ότι οι δύο τεχνολογίες δεν είναι υποκατάστατες από την πλευρά της προσφοράς.

- (30) Ωστόσο, από την πλευρά της ζήτησης, υπάρχουν ισχυρά αποδεικτικά στοιχεία ότι τα καλώδια ρευστού και τα καλώδια XLPE είναι υποκατάστατα. Η τεχνολογία XLPE χρησιμοποιούνταν αρχικά μόνο για χαμηλή και μέση τάση αλλά, από τις αρχές της δεκαετίας του '90, χρησιμοποιείται ολοένα και περισσότερο για εφαρμογές υψηλής και πολύ υψηλής τάσης. Τα καλώδια XLPE, σε σύγκριση με τα καλώδια ελαίου, μπορούν να εγκατασταθούν πιο εύκολα, χρειάζονται λιγότερη συντήρηση και είναι πιο φιλικά προς το περιβάλλον (δεν υπάρχει κίνδυνος διαρροής). Κατά συνέπεια, το μερίδιο των καλωδίων ρευστού υψηλής τάσης στην Ευρώπη μειώνεται με ταχύ ρυθμό. Το 1999, τα καλώδια ελαίου αντιστοιχούσαν σε 38% της συνολικής αγοράς καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας υψηλής τάσης. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των μερών, το μερίδιο αγοράς της τεχνολογίας αυτής θα μειωθεί σε 20% το 2000 και σε λιγότερο από 10% το 2001. Όλοι οι ανταγωνιστές έχουν επιβεβαιώσει αυτή την πτώση της ζήτησης καλωδίων ελαίου εκ μέρους των πελατών. Η τεχνολογία αυτή θεωρείται ολοένα και πιο παρωχημένη.

- (31) Κατά συνέπεια, όσον αφορά τα καλώδια χαμηλής, μέσης και υψηλής τάσης, όλοι σχεδόν οι πελάτες θεωρούν ότι τα καλώδια XLPE και τα καλώδια ελαίου είναι υποκατάστατα. Στην αγορά καλωδίων πολύ υψηλής τάσης, δύο πελάτες δήλωσαν ότι δεν θεωρούν τα καλώδια XLPE και τα καλώδια ελαίου πλήρως υποκατάστατα. Οι πελάτες αυτοί προέβλεψαν το επιχείρημα ότι δεν έχει ακόμα αποδειχθεί επαρκώς η μακροπρόθεσμη αξιοπιστία των προϊόντων XLPE και ότι τα ειδικά χαρακτηριστικά των δικτύων τους (διάμετρος των υπαρχόντων αγωγών) καθιστούσε την αλλαγή πολύ

δαπανηρή προς το παρόν. Ωστόσο, η έρευνα της αγοράς έδειξε ότι οι περισσότερες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας που χρησιμοποιούν ακόμα καλώδια ελαίου πολύ υψηλής τάσης, έχουν την πρόθεση να μεταβούν στην τεχνολογία XLPE για μελλοντικά σχέδια. Η «Electricité de France (EDF)», η γαλλική επιχείρηση κοινής ωφέλειας, για παράδειγμα, άρχισε ήδη να χρησιμοποιεί καλώδια XLPE υψηλής τάσης στα μέσα της δεκαετίας του '80. Σύμφωνα με τους περισσότερους πελάτες και προμηθευτές, δεν υπάρχουν πλέον τεχνικά εμπόδια ούτε όσον αφορά την χρήση καλωδίων XLPE υψηλής τάσης, ούτε και όσον αφορά την εγκατάσταση των εν λόγω καλωδίων εντός ενός υφιστάμενου δικτύου καλωδίων ρευστού. Η ENEL, η ιταλική εταιρεία παροχής ηλεκτρικής ενέργειας, για παράδειγμα, η οποία κατά το παρελθόν χρησιμοποιούσε καλώδια ελαίου ή μονωμένα καλώδια EPR για εφαρμογές υψηλής τάσης, πρόκειται να αγοράσει καλώδια XLPE υψηλής τάσης κατά την περίοδο 2000 ως 2002. Οι περιφερειακές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας έχουν εκφράσει παρόμοιες απόψεις (για παράδειγμα, οι Edison και AEM Torino στην Ιταλία, η Scottish and Southern Energy plc.). Όταν υπάρχουν συγκεκριμένα εμπόδια στη χρήση καλωδίων XLPE (π.χ. λόγω του μεγαλύτερου μεγέθους των αγωγών των καλωδίων XLPE), μπορεί να θεωρηθεί ότι τα εμπόδια αυτά είναι προσωρινά.

Συμπέρασμα

- (32) Η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η παραγωγή και πώληση καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας χαμηλής και μέσης τάσης, αφενός, και υψηλής και πολύ υψηλής τάσης, αφετέρου, αποτελούν δύο χωριστές αγορές: πρώτον, δεν υπάρχει υποκατάσταση από την πλευρά της ζήτησης μεταξύ των εν λόγω προϊόντων. Δεύτερον, η μετάβαση σε υψηλότερο επίπεδο τάσης συνεπάγεται σημαντικό κόστος και χρόνο. Τρίτον, η περιορισμένη υποκατάσταση από την πλευρά της προσφοράς δεν έχει την ίδια επίπτωση με την (ανύπαρκτη) επίπτωση της υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης. Η μετάβαση σε υψηλότερο επίπεδο τάσης με τον υπάρχοντα μηχανισμό αλλά εκτός του ωφέλιμου δικτύου είναι δυνατή, αλλά οδηγεί σε αισθητή αύξηση του κόστους παραγωγής. Τέλος, η διάκριση μεταξύ χαμηλής και μέσης τάσης αφενός, και τα υψηλότερα επίπεδα τάσης (υψηλή και πολύ υψηλή) αφετέρου, είναι αναγκαία λόγω των διαφορετικών όρων ανταγωνισμού που διέπουν την προσφορά και τη ζήτηση των προϊόντων αυτών.¹¹ Ωστόσο, η Επιτροπή θεωρεί ότι δεν υπάρχουν αρκετές αποδείξεις για να θεωρηθεί ότι τα καλώδια υγρού πολύ υψηλής τάσης αποτελούν χωριστή αγορά προϊόντων από τα καλώδια πολύ υψηλής τάσης που κατασκευάζονται με άλλες τεχνικές (κυρίως XLPE), δεδομένου ότι όλοι οι παραγωγοί και η μεγάλη πλειονότητα πελατών στην Ευρώπη θεωρούν υποκατάστατους αυτούς τους τύπους καλωδίων.

B. Συγγενικές γεωγραφικές αγορές

Παραγωγή και πώληση καλωδίων γενικής χρήσης

- (33) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η αγορά καλωδίων γενικής χρήσης έχει κοινοτική διάσταση λόγω της εναρμόνισης των προδιαγραφών για τα καλώδια και της παρουσίας πολυεθνικών επιχειρήσεων των οποίων οι εμπορικές πολιτικές σχεδιάζονται σε κοινοτικό επίπεδο. Η έρευνα της αγοράς στην παρούσα υπόθεση επιβεβαίωσε την

¹¹ Βάσει παρομοίων στοιχείων, μια μελέτη σχετική με καλώδια μεταφοράς ενέργειας και αγωγούς (Databank, "Cavi e conduttori isolati", Ιούνιος 1999, Αναφ. ISTAT 31.3, Codice B.d.I. 059.341) πραγματοποιεί διάκριση μεταξύ των καλωδίων υψηλής τεχνολογίας ("cavi ad alta tecnologia") και των τυποποιημένων καλωδίων ("cavi e conduttori standard"). Τα καλώδια υψηλής τάσης (από >36kV) και πολύ υψηλής τάσης (ως 500-600 kV) ανήκουν στην πρώτη ομάδα, ενώ τα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης στη δεύτερη.

άποψη αυτή. Κατά συνέπεια, για τους σκοπούς της παρούσας απόφασης, η αγορά γενικών καλωδιώσεων θεωρείται ότι έχει κοινοτική διάσταση.

Παραγωγή και πώληση ράβδων χαλκού

- (34) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η σχετική γεωγραφική αγορά για τις ράβδους χαλκού έχει τουλάχιστον κοινοτική διάσταση εφόσον πρόκειται για τυποποιημένο προϊόν το οποίο αποτελεί αντικείμενο συναλλαγών σε ολόκληρη την Ευρώπη με συγκρίσιμες τιμές. Εξάλλου, τα μέρη θεωρούν ότι το κόστος μεταφοράς δεν συνιστά εμπόδιο στις εισαγωγές ράβδων χαλκού. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε την εκτίμηση αυτή.

Παραγωγή και πώληση καλωδίων μεταφοράς ενέργειας

- (35) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι αγορές καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας έχουν εξελιχθεί σταδιακά σε αγορές που καλύπτουν το σύνολο της Κοινότητας. Σύμφωνα με την άποψη αυτή, δεν υπάρχουν εμπόδια όσον αφορά την είσοδο στην αγορά από την πλευρά της προσφοράς. Η εναρμόνιση των τεχνικών προδιαγραφών έχει, κατά την άποψη των μερών, καταργήσει όλα τα εναπομένοντα εμπόδια για τους προμηθευτές με έδρα την Κοινότητα όσον αφορά τη συμμετοχή τους σε προσκλήσεις υποβολής προσφορών σε όλα τα κράτη μέλη. Από την πλευρά της ζήτησης, οι αγορές καλωδίων είναι αγορές που λειτουργούν με διαδικασία διαγωνισμών, στις οποίες οι πελάτες προμηθεύονται, ολοένα και συχνότερα, καλώδια σε ευρωπαϊκό επίπεδο βάσει των διαδικασιών που προβλέπονται στις κοινοτικές οδηγίες περί δημοσίων συμβάσεων. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι στοιχεία αυτά, σε συνδυασμό με το χαμηλό κόστος μεταφοράς, αντικατοπτρίζονται στο ολοένα αυξανόμενο επίπεδο εισαγωγών και εξαγωγών καλωδίων μεταξύ των κρατών μελών. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε ότι οι αγορές καλωδίων έχουν όντως κοινοτική διάσταση.

Η εναρμόνιση των προτύπων για τα προϊόντων έχει προχωρήσει σημαντικά

- (36) Στην απόφασή της σχετικά με την υπόθεση Alcatel/AEG Kabel¹² η Επιτροπή διαπίστωσε ότι οι αγορές καλωδίων στην Κοινότητα βρίσκονται σε μεταβατικό στάδιο, εφόσον εξελίσσονται από εθνικές σε κοινοτικές αγορές. Ωστόσο, την εποχή εκείνη, είχε καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η μεταβατική φάση δεν είχε ακόμα ολοκληρωθεί λόγω διαφόρων παραγόντων οι οποίοι περιελάμβαναν την ύπαρξη διαφορετικών προδιαγραφών για τα καλώδια που παρακωλύουν τις εισαγωγές, πολύπλοκες και χρονοβόρες διαδικασίες έγκρισης προκειμένου οι προμηθευτές να συμμορφωθούν με τις εθνικές προδιαγραφές και τα αντίστοιχα έξοδα προσαρμογής. Στην απόφασή της στην υπόθεση Pirelli/Siemens¹³, η Επιτροπή αναγνώρισε ότι υπάρχει τάση προς την εναρμόνιση των τεχνικών προδιαγραφών σε ολόκληρη την Ευρώπη, αλλά δεν αποφάνθηκε σχετικά με την ευρωπαϊκή διάσταση των γεωγραφικών αγορών.
- (37) Στην παρούσα υπόθεση, η Επιτροπή ανακάλυψε ότι, σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ηλεκτροτεχνικής Τυποποίησης («CENELEC»), τα περισσότερα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης καλύπτονται από τα ευρωπαϊκά πρότυπα («ΕΠ»), εκτός από πολύ εξειδικευμένες εφαρμογές για τις οποίες δεν υπάρχουν ευρωπαϊκά πρότυπα. Η μεταφορά των ΕΠ στα αντίστοιχα εθνικά πρότυπα είναι υποχρεωτική. Η μεταφορά των εναρμονισμένων εγγράφων είναι εθελοντική. Η CENELEC αναφέρει ότι το 90% των

¹² Υπόθεση αριθ. IV Μ. 165 - AEG/Alcatel Kabel (ΕΕ C6, 10.1.1992.)

¹³ Υπόθεση αριθ. IV/ Μ. 1271 - Pirelli/Siemens, (ΕΕ 336, 4.11.1998 , σ.11)

ΕΠ και των εναρμονισμένων εγγράφων εφαρμόζονται σε εθνικό επίπεδο λιγότερο από ένα έτος μετά τη θέση τους σε ισχύ. Οι περισσότερες επιχειρήσεις κοινής ωφελείας αναφέρουν ότι εφαρμόζουν ΕΠ, διεθνή πρότυπα («ΔΠ»), ή εθνικά πρότυπα που συμβιβάζονται με τα ευρωπαϊκά πρότυπα.

- (38) Όσον αφορά τα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης, σε κάθε κράτος μέλος εφαρμόζεται συνδυασμός ΔΠ και προτύπων CENELEC. Επιπλέον, οι μεμονωμένες επιχειρήσεις κοινής ωφελείας συνήθως εφαρμόζουν σειρά διαφορετικών προδιαγραφών προϊόντων (για παράδειγμα, η ENEL εφαρμόζει 24 διαφορετικές προδιαγραφές για τα καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης) οι οποίες αφορούν την ποιότητα, την πρώτη ύλη και την ασφάλεια των προϊόντων. Οι προδιαγραφές αυτές καθορίζονται από τους διάφορους φορείς έτσι ώστε να εντάσσονται στα αντίστοιχα καλωδιακά δίκτυα (σύνδεσμοι, εξαρτήματα, μηχανισμοί μετατροπής).¹⁴
- (39) Δεν υπάρχουν ενδείξεις ότι οι διαφορετικές προδιαγραφές αποτελούν σημαντικό εμπόδιο στην είσοδο δυναμικών πελατών στην αγορά. Εξαιρουμένων των μερών, υπάρχουν διάφοροι ευρωπαίοι προμηθευτές καλωδίων, όπως οι ABB, Alcatel, NKT, Sagem και οι εγκαταστάσεις της BICC που παραμένουν στην Ισπανία και την Πορτογαλία¹⁵, οι οποίοι διαθέτουν τα τεχνικά προσόντα, την παραγωγική ικανότητα και τις προδιαγραφές που απαιτούνται για να μπορούν να προμηθεύουν τις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις κοινής ωφελείας στον τομέα της ηλεκτρικής ενέργειας και τα οποία χρησιμοποιούν για την υποβολή μεγάλου αριθμού προσφορών εκτός των παραδοσιακών εθνικών αγορών τους. Όλοι αυτοί οι κατασκευαστές «πρώτης κατηγορίας», ενδεχομένως σε συνδυασμό με μικρότερους κατασκευαστές, είναι σε θέση να παρέχουν καλώδια που συμβιβάζονται με τις προδιαγραφές για καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης σε ολόκληρη την Κοινότητα.
- (40) Αντίθετα, στην αγορά καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης δεν υπάρχουν καθορισμένα πρότυπα για τα προϊόντα. Οι πελάτες ορίζουν, για κάθε σχέδιο, τα δικά τους πρότυπα τα οποία είναι βασισμένα σε εθνικά ή διεθνή πρότυπα ή πρότυπα CENELEC. Κατά συνέπεια, τα καλώδια σχεδιάζονται ειδικά για κάθε σχέδιο που αφορά υψηλή ή πολύ υψηλή τάση και τα εθνικά πρότυπα δεν αποτελούν συνήθως εμπόδιο στην είσοδο στην αγορά. Για να γίνει εγκεκριμένος προμηθευτής καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης, ένας προμηθευτής πρέπει συνήθως να ανταποκρίνεται σε διάφορες απαιτήσεις που βασίζονται σε δοκιμασίες οι οποίες, σύμφωνα με τους πελάτες, μπορούν να διαρκέσουν από 12 ως 18 μήνες. Ωστόσο, οι βασικοί προμηθευτές καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης, συμπεριλαμβανομένων των Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT, αλλά και μερικοί «δευτερεύοντες» προμηθευτές, είναι ήδη εγκεκριμένοι προμηθευτές πολλών ευρωπαϊκών επιχειρήσεων κοινής ωφελείας παροχής ενέργειας. Όλες οι εν λόγω εταιρείες είναι σε θέση να ανταποκριθούν τις αναγκαίες απαιτήσεις πιστοποίησης για οποιοδήποτε σχέδιο για το οποίο υποβάλουν προσφορά, δεδομένου ότι οι επιχειρήσεις κοινής ωφελείας είναι συνήθως υποχρεωμένες να υποδεικνύουν τις προβλεπόμενες αγορές τους ένα χρόνο πριν.
- (41) Έχοντας υπόψη τα ανωτέρω, μπορεί να συναχθεί ότι τα διαφορετικά πρότυπα προϊόντων έχουν, σε μεγάλο βαθμό, εναρμονισθεί σε ευρωπαϊκό επίπεδο και ότι οι

14 Οι επιχειρήσεις κοινής ωφελείας αλλά και οι προμηθευτές έχουν δηλώσει ότι ο αριθμός των προδιαγραφών θα μειωθεί στο μέλλον λόγω της ανάγκης να αυξηθεί η αποτελεσματικότητα και να μειωθεί το κόστος παραγωγής.

15 Δεν υπάρχει ρήτρα μη ανταγωνισμού μεταξύ της νέας επιχείρησης και της BICC.

υφιστάμενες εθνικές προδιαγραφές δεν αποτελούν πλέον εμπόδιο για την είσοδο στην αγορά.

Οι διαφορετικές τιμές οφείλονται στα ατομικά χαρακτηριστικά κάθε προσφοράς

- (42) Από την έρευνα της Επιτροπής προέκυψε ότι η σύγκριση των επιπέδων τιμών μεμονωμένων προϊόντων μεταξύ των διαφόρων χωρών δεν είναι σκόπιμη επειδή οι τιμές των καλωδίων εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τις ποσότητες που αγοράζονται σε κάθε συναλλαγή και από τις προδιαγραφές που ορίζονται σε κάθε πρόσκληση υποβολής προσφοράς. Το μέγεθος των παρτίδων μπορεί να διαφέρει σημαντικά ανάμεσα στους διάφορους πελάτες. Για παράδειγμα, οι συμβάσεις πλαίσιο στην αγορά καλωδίων χαμηλής και μέσης τάσης ενδέχεται να αφορούν πολλές χιλιάδες χιλιόμετρα καλωδίων, ενώ άλλες συμβάσεις αφορούν σχετικά σύντομες καλωδιακές συνδέσεις. Επιπλέον, οι διάφοροι πελάτες συχνά απαιτούν διαφορετικά σχέδια καλωδίων ακόμα και για ίδιο επίπεδο τάσης, για παράδειγμα μονά ή πολλαπλά βασικά καλώδια, διαφορετικά είδη αγωγών (κυλινδρικοί ή με τομή), ή διαφορετικά είδη οθόνης. Οι διαφορές αυτές, σε συνδυασμό με το διαφορετικό μέγεθος των συμβάσεων, οδηγούν σε διαφορετικές τιμές μεταξύ των κρατών μελών, αλλά δεν εμποδίζουν την πρόσβαση στην αγορά.¹⁶

Οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας μπορούν να αγοράζουν σε ολόκληρη την Κοινότητα

- (43) Κατά παράδοση, δηλαδή πριν από την απορύθμιση, η αγορά ηλεκτρικής ενέργειας χαρακτηριζόταν από μονοπωλιακούς προμηθευτές οι οποίοι αγόραζαν κυρίως από εγχώριους προμηθευτές καλωδίων. Δυνάμει των οδηγιών περί δημοσίων συμβάσεων, και ιδίως της οδηγίας 93/38/ΕΟΚ του Συμβουλίου της 14ης Ιουνίου 1993, ο συντονισμός των διαδικασιών προμήθειας των φορέων που ασκούν δραστηριότητες στους τομείς του ύδατος, της ενέργειας, των μεταφορών και των τηλεπικοινωνιών¹⁷, όπως τροποποιήθηκε τελευταία από την οδηγία 98/4/ΕΚ του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου¹⁸, απαιτείται από τους συμβαλλόμενους φορείς να εξασφαλίζουν ότι δεν γίνεται διάκριση μεταξύ των προμηθευτών, των εργοληπτών ή των παρόχων υπηρεσιών από διαφορετικά κράτη μέλη. Βάσει των οδηγιών περί δημοσίων συμβάσεων, οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας είναι υποχρεωμένες από τον νόμο να δημοσιεύουν τις απαιτήσεις τους ως προς τα καλώδια σε ευρωπαϊκό επίπεδο στην *Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων*.
- (44) Ωστόσο, οι ανακοινώσεις κατακύρωσης της σύμβασης που εξετάστηκαν κατά την έρευνα της Επιτροπής δείχνουν ότι, αν και οι συμβάσεις αφορούν το σύνολο της Κοινότητας, στις περισσότερες περιπτώσεις ο/οι επιλεγείς(έντες) προμηθευτής(ές) εξακολουθούν να είναι εθνικοί προμηθευτές με μακρόχρονη σχέση προμήθειας με τον πελάτη. Αυτό σημαίνει ότι οι προμηθευτές των επιχειρήσεων κοινής ωφέλειας έχουν διατηρήσει τη θέση τους σε εθνικό επίπεδο παρά την επέκταση των διαδικασιών για την ανάθεση δημοσίων συμβάσεων.

¹⁶ Οι συγκρίσεις των τιμών έχουν πραγματοποιηθεί χωρίς να λαμβάνονται υπόψη οι διακυμάνσεις της τιμής του χαλκού.

¹⁷ ΕΕ L 199, 9.8.1993, σ.84.

¹⁸ ΕΕ L 101, 1.4.1998, σ. 1

- (45) Για παράδειγμα, η ABB, έχει μερίδιο αγοράς στον τομέα της υψηλής και πολύ υψηλής τάσης [50-60]*% στη Σουηδία, [45-55]*% στη Νορβηγία και [5-15]*% στη Γερμανία και δεν είναι παρούσα σε κανένα άλλο κράτος μέλος. Η SAT-Sagem έχει μερίδιο [10-20]*% στη Γαλλία, [κάτω του 5]*% στο Βέλγιο και δεν είναι παρούσα σε κανένα άλλο κράτος μέλος. Η NKT έχει μερίδιο [35-45]*% στη Δανία και [5-15]*% στη Γερμανία μέσω της αγοράς της Felten & Guillaume¹⁹. Η Fulgor έχει μερίδιο αγοράς [45-55]*% στην Ελλάδα και πολύ περιορισμένη παρουσία στα άλλα κράτη μέλη. Τα εν λόγω μερίδια αγοράς έχουν αλλάξει ελάχιστα κατά τα τελευταία τρία έτη. Μόνον οι Pirelli, BICC και Alcatel έχουν σημαντικά μερίδια αγοράς σε όλα τα μεγαλύτερα κράτη μέλη: Pirelli έχει μερίδιο [40-50]*% στην Ιταλία, [40-50]*% στη Γαλλία, [40-50]*% στην Ισπανία, [35-45]*% στη Γερμανία και [30-40]*% στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η BICC έχει [45-55]*% στο Ηνωμένο Βασίλειο, [15-25]*% στη Γερμανία, [25-35]*% στην Ιταλία, [35-45]*% στην Πορτογαλία και [50-60]*% στην Ισπανία. Η Alcatel έχει μερίδιο αγοράς [25-35]*% στη Γαλλία, [35-45]*% στο Βέλγιο και [20-30]*% στην Ιταλία. Ωστόσο, οι εταιρείες αυτές, και ιδίως οι ηγέτες της αγοράς Pirelli και BICC, οφείλουν τη θέση τους στην αγορά σε τοπικές εγκαταστάσεις παραγωγής ή/και στη αγορά τοπικών φορέων. Παρόμοιες τάσεις παρατηρούνται στους τομείς χαμηλής και μέσης τάσης.
- (46) Η έλλειψη συμμετρίας που χαρακτηρίζει τα μερίδια αγοράς στην Ευρώπη θα μπορούσε να σημαίνει ότι οι αγορές συνεχίζουν να έχουν εθνική διάσταση. Όμως, η έρευνα της αγοράς που πραγματοποίησε η Επιτροπή διέψευσε την αρχική αυτή εκτίμηση.
- (47) Η υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα σε συνδυασμό με τον κίνδυνο απώλειας του μεριδίου αγοράς σε ξένους ανταγωνιστές επιτρέπει επί του παρόντος στις επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας να δέχονται εξαιρετικά ανταγωνιστικές προσφορές από τους τρέχοντες προμηθευτές τους. Ωστόσο, οι διασυνοριακές προσφορές είναι ολοένα πιο συχνές και διάφοροι ευρωπαίοι κατασκευαστές καλωδίων συμμετέχουν συστηματικά σε προσκλήσεις υποβολής προσφορών σε διάφορα κράτη μέλη. Για παράδειγμα, στο Ηνωμένο Βασίλειο, οι εισαγωγές αντιπροσώπευαν το 1999 ποσοστό 32%. Πολλοί μη εγχώριοι προμηθευτές όπως οι εταιρείες NKT, Studer, Fulgor, Alcatel, Wessel ή Tratos έχουν υποβάλει προσφορές για καλώδια χαμηλής και μέσης τάσης. Στην Ιταλία, το ποσοστό των εισαγωγών είναι μικρότερο (περίπου 9% της κατανάλωσης) αλλά έχει σημειώσει αισθητή αύξηση κατά τα τελευταία τρία έτη (από 5% το 1997 και 6.4% το 1998 σε 9-10% το 1999/2000)²⁰. Στην Ιταλία, ορισμένοι μη εγχώριοι προμηθευτές όπως, για παράδειγμα, οι εταιρείες ABB, NKT και Sagem συμμετείχαν πρόσφατα σε πρόσκληση υποβολής προσφορών εκ μέρους της ENEL για καλώδια υψηλής και πολύ υψηλής τάσης. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, η Alcatel, η οποία πρόσφατα έγινε εγκεκριμένος προμηθευτής καλωδίων πολύ υψηλής τάσης στο NGC, συμμετείχε σε προσκλήσεις υποβολής προσφορών του NGC, συμπεριλαμβανομένου και του σχεδίου σχετικά με την υψηλή τάση στο Βόρειο Yorkshire.
- (48) Ως εκ τούτου, η ελευθέρωση και η κοινοτική νομοθεσία περί δημοσίων συμβάσεων δεν έχουν ακόμα οδηγήσει σε σημαντική μεταβολή των μεριδίων αγοράς, κυρίως επειδή τα ήδη χαμηλά επίπεδα των τιμών καθιστούν δύσκολη την περαιτέρω δραστηκή μείωσή τους. Όμως, υπάρχει ανταγωνισμός από ξένους προμηθευτές, εφόσον οι επιχειρήσεις

19 Η NKT είναι επίσης παρούσα στην Φινλανδία (5%) και το Βέλγιο (7%).

20 Εμπορικές στατιστικές που παρέιχε το CRU.

κοινής ωφέλειας δεν διστάζουν να απευθυνθούν σε ξένους προμηθευτές αν οι τοπικές τιμές πάσουν να είναι ανταγωνιστικές. Η αλλαγή θα μπορούσε να διευκολυνθεί από το γεγονός ότι οι περισσότερες μεγάλες επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας στον ενεργειακό τομέα αποτελούν σημαντικούς πελάτες με μεγάλη αγοραστική δύναμη, οι οποίοι θα μπορούσαν εύκολα να απευθυνθούν σε ξένες εταιρείες. Οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας που ερωτήθηκαν στην Ιταλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γερμανία και τη Γαλλία επιβεβαίωσαν ότι δεν θα δίσταζαν να αναθέσουν τις παραγγελίες τους σε ξένους προμηθευτές σε περίπτωση που οι εγχώριοι προμηθευτές προέβαιναν σε σημαντική αύξηση (κατά 5-10%) των τιμών. Εξάλλου, οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας συνήθως επιτυγχάνουν σημαντικές μειώσεις των τιμών με το να θέτουν τους τρέχοντες προμηθευτές τους σε αντιπαράθεση με εναλλακτικές προσφορές από ξένους ανταγωνιστές.

- (49) Ταυτόχρονα, λόγω της απορύθμισης, οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας έχουν μεγαλύτερο συμφέρον να διαπραγματεύονται περισσότερο τις τιμές με τους προμηθευτές καλωδίων. Οι περισσότερες χώρες έχουν εφαρμόσει ή προτίθενται να εφαρμόσουν ρυθμιστικά συστήματα στο πλαίσιο των οποίων τα κέρδη που προκύπτουν από άνοδο της αποδοτικότητας πάνω από ένα καθορισμένο όριο ανήκουν στην επιχείρηση. Για παράδειγμα, στο Ηνωμένο Βασίλειο, το σύστημα ελέγχου των τιμών RPI-X, που αναθεωρείται ανά πενταετία, εξασφαλίζει ότι ένα ελάχιστο μέρος των κερδών λόγω αποδοτικότητας προορίζεται για τους καταναλωτές, ενώ ταυτόχρονα παρέχει ισχυρά κίνητρα στις επιχειρήσεις να αυξήσουν την απόδοσή τους. Όσον αφορά τους διάφορους τομείς της βιομηχανίας ηλεκτρικής ενέργειας, το σύστημα ελέγχου των τιμών RPI-X προβλέπει ότι η μέση τιμή (ή τα έσοδα) πρέπει να μειωθούν σε πραγματικούς όρους κατά έναν ορισμένο ετήσιο συντελεστή X. Οι έλεγχοι των τιμών αντικατοπτρίζουν τα αναμενόμενα επίπεδα των μελλοντικών δαπανών λειτουργίας και κεφαλαίου που ενδέχεται να προκύψουν και ορίζονται προκειμένου οι μέτοχοι να έχουν επαρκή απόδοση ανάλογη με την αποτελεσματική λειτουργία.

Αύξηση των ενδοκοινοτικών εμπορικών ροών

- (50) Τα μέρη ισχυρίζονται ότι λόγω της απορύθμισης των αγορών ηλεκτρικής ενέργειας, της απουσίας εμποδίων στην είσοδο στην αγορά και των χαμηλών εξόδων μεταφοράς σε ολόκληρη τη Δυτική Ευρώπη, έχει παρατηρηθεί κατά τα τελευταία έτη αύξηση των εξαγωγών και των εισαγωγών. Σύμφωνα με τα μέρη, οι εισαγωγές αντιπροσωπεύουν το 20,8% της συνολικής κατανάλωσης στην Δυτική Ευρώπη ενώ οι εξαγωγές το 27% της συνολικής παραγωγής το 1999.
- (51) Από την έρευνα της Επιτροπής προέκυψε ότι, γενικά, οι εισαγωγές καλωδίων παρουσιάζουν αύξηση στην Κοινότητα. Η τάση αυτή αντικατοπτρίζει εν μέρει την στρατηγική των περισσότερων κατασκευαστών καλωδίων «πρώτης κατηγορίας» η οποία συνίσταται στην αύξηση της αποτελεσματικότητας μέσω της καθιέρωσης της παραγωγής συγκεκριμένων τύπων καλωδίων σε ειδικές εγκαταστάσεις στην Ευρώπη. Όλοι οι κατασκευαστές «πρώτης κατηγορίας» (π.χ. *Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT*) ακολουθούν αυτή τη στρατηγική ευθυγράμμισης της παραγωγικής ικανότητας σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Για παράδειγμα, η *Alcatel* προμηθεύει άλλες χώρες με μεγάλες ποσότητες καλωδίων που προέρχονται από τις εγκαταστάσεις της στη Γαλλία, ενώ η *NKT* και η *ABB* έχουν δημιουργήσει διεθνή κέντρα παραγωγής στην *Κοπεγχάγη* και την *Karlskrona*, αντιστοίχως, από όπου προμηθεύουν καλώδια σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες. Κατά συνέπεια, η προμήθεια καλωδίων γίνεται ολοένα και περισσότερο μέσω ευρωπαϊκών δικτύων παραγωγής και όχι από εγχώριες πηγές.

- (52) Το ποσοστό των εισαγωγών διαφέρει μεταξύ των κρατών μελών. Στο Ηνωμένο Βασίλειο εισήχθη το ένα τρίτο της κατανάλωσης το 1999, ενώ στην Ιταλία οι εισαγωγές αντιστοιχούσαν σε μόνον 9% περίπου της κατανάλωσης (αν και σημειώνουν αύξηση). Στην Γερμανία εισάγεται το 21,9% της κατανάλωσης, στη Γαλλία το 23,9% και στις Σκανδιναβικές χώρες το 17,4%. Ωστόσο, το χαμηλότερο επίπεδο των εισαγωγών σε ορισμένα κράτη μέλη δεν οφείλεται στην ύπαρξη εμποδίων αλλά αντικατοπτρίζει διαφορές που συνδέονται με την ταχύτητα και το πεδίο εφαρμογής των μέτρων απορύθμισης και ιδιωτικοποίησης.
- (53) Εξάλλου, η έρευνα έδειξε ότι η τοπική παραγωγική ικανότητα δεν αποτελεί προϋπόθεση για επιτυχή είσοδο στην αγορά δεδομένου ότι τα έξοδα μεταφοράς είναι σχετικά χαμηλά²¹: τα έξοδα μεταφοράς εντός της Κοινότητας εκτιμώνται μεταξύ 3 και 7% του κόστους παραγωγής.²² Ως εκ τούτου, βρίσκονται στο ίδιο επίπεδο με άλλες βιομηχανίες που διαθέτουν καθιερωμένα συστήματα παραγωγής στην Ευρώπη.
- (54) Επίσης, η έρευνα της αγοράς αποκάλυψε ότι η επιτόπια παρουσία ενός προμηθευτή δεν είναι αναγκαία για να μπορεί ο τελευταίος να προμηθεύει επείγοντως ποσότητες καλωδίων χαμηλής και μέσης τάσης, που ενδεχομένως πρέπει να παραδοθούν στον καταναλωτή εντός μιας ή δύο εβδομάδων μετά την παραγγελία. Οι παραδόσεις αυτές μπορούν να πραγματοποιηθούν με εισαγωγή των προϊόντων η οποία συνήθως μπορεί να πραγματοποιηθεί εντός 1 ή 2 εβδομάδων. Αν είναι αναγκαίο, μπορούν να δημιουργηθούν τοπικές εγκαταστάσεις αποθήκευσης σχετικά γρήγορα και με περιορισμένο κόστος. Όσον αφορά τα καλώδια υψηλής και πολύ υψηλής τάσης, δεν υφίστανται απαιτήσεις επείγουσας παράδοσης. Η επιτόπια παρουσία για λόγους συντήρησης ή εγκατάστασης δεν φαίνεται να είναι απαραίτητη. Στην περίπτωση καλωδίων χαμηλής και μέσης τάσης, η εγκατάσταση και η συντήρηση πραγματοποιούνται από τους πελάτες. Στην περίπτωση των καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης, η εγκατάσταση και η συντήρηση²³ πραγματοποιούνται συνήθως από τους μεγάλους προμηθευτές με τη βοήθεια τοπικών εργοληπτών. Την άποψη αυτή υποστήριξαν τόσο οι πελάτες όσο και οι ανταγωνιστές που καλύπτονται από την έρευνα της Επιτροπής.

Συμπέρασμα

- (55) Εν περιλήψει, η προοδευτική ελευθέρωση των αγορών ηλεκτρικής ενέργειας είχε σαν αποτέλεσμα να αποκτήσουν κοινοτική διάσταση οι αγορές παραγωγής και πώλησης καλωδίων (χαμηλής/μέσης και υψηλής/πολύ υψηλής τάσης), ακόμα και αν αυτό δεν είναι ακόμα εμφανές σε επίπεδο μεριδίων αγοράς. Στην πλευρά της ζήτησης κυριαρχούν μεγάλοι, υπερσύγχρονοι πελάτες με σημαντική αγοραστική δύναμη, η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί κατά τρόπο στρατηγικό (π.χ., για να ενθαρρυνθεί η είσοδος ξένων

21 Λόγω της υψηλότερης αξίας των καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας πολύ υψηλής και υψηλής τάσης, τα έξοδα μεταφοράς είναι σχετικά χαμηλότερα από αυτά των καλωδίων χαμηλής και μέσης τάσης.

22 Σύμφωνα με τους περισσότερους πελάτες, τα έξοδα μεταφοράς αποτελούν εμπόδιο για την είσοδο στην αγορά κυρίως όταν πρόκειται για εισαγωγές μικρής προστιθέμενης αξίας (δηλαδή καλώδια χαμηλής/μέσης τάσης) από χώρες εκτός της Ευρώπης, όπου τα έξοδα αυτά μπορεί να αντιστοιχούν σε περίπου 10-15% της αξίας του προϊόντος.

23 Συνήθως δεν είναι αναγκαία η περιοδική συντήρηση των καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης.

εταιρειών). Τα εμπόδια όσον αφορά την είσοδο στην αγορά είναι μικρά. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή συνάγει ότι η σχετική γεωγραφική αγορά έχει κοινοτική διάσταση.

C. Εκτίμηση ως προς τον ανταγωνισμό

Καλώδια γενικής χρήσης

(56) Τα μερίδια αγοράς της Pirelli, των εταιρειών-στόχων και των κύριων ανταγωνιστών τους εντός της Κοινότητας κατά τα έτη 1997, 1998 και 1999, σύμφωνα με την κοινοποίηση, αναφέρονται στον κατωτέρω πίνακα:

Ανταγωνιστής/Προϊόν	1997	1998	1999/2000
Pirelli	[κάτω του 10%]*	[5-15%]*	[10-20%]*
BICC/εταιρείες-στόχοι	[κάτω του 10%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*
<i>Pirelli/BICC</i>	/	/	[10-20%]*
Alcatel	[10-20%]*	[10-20%]*	[10-20%]*
Delta	[κάτω του 5%]*	[1-10%]*	[1-10%]*
Triveneta	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*
Draka	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*
BICC General ²⁴	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*
ABB	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*
General Cavi	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*

(57) Όπως προκύπτει από τον πίνακα της παραγράφου 56, τα μέρη έχουν συνολικό μερίδιο αγοράς της τάξεως του [10-20%]*, και τα χωρίζει μικρή απόσταση από την Alcatel, η οποία κατέχει μερίδιο [10-20%]*. Η αγορά για τα καλώδια γενικής χρήσης είναι αρκετά κατακερματισμένη με πολλούς προμηθευτές οι οποίοι ανταγωνίζονται την συγχωνευθείσα επιχείρηση. Η προβλεπόμενη συγκέντρωση θα αυξήσει ελάχιστα το τρέχον μερίδιο της Pirelli στην αγορά των καλωδίων γενικής χρήσης και δεν θα

24 Οι μονάδες που παραμένουν στην Ισπανία και την Πορτογαλία.

οδηγήσει σε δημιουργία δεσπόζουσας θέσης για την *Pirelli/BICC*. Στον τομέα των καλωδίων γενικής χρήσης, δεν υπάρχουν σημαντικά εμπόδια εισόδου στην αγορά επειδή η κατασκευή καλωδίων δεν απαιτεί περίπλοκη τεχνογνωσία και η αφοσίωση των πελατών προς τους προμηθευτές είναι περιορισμένη. Ένα σημαντικό ποσοστό της παραγωγής καλωδίων γενικής χρήσης πωλείται μέσω ανεξάρτητων διανομέων (που δεν είναι συνδεδεμένοι με τους παραγωγούς καλωδίων) οι οποίοι διαθέτουν σημαντική θέση στην αγορά σε αρκετά κράτη μέλη. Μεταξύ των σημαντικών εταιρειών διανομής περιλαμβάνονται, για παράδειγμα, οι *Rexel*, *Sonepar* ή *Edmundson* στην Γαλλία και το Βέλγιο, ή οι *Newey & Eyre*, *Rexel* και *Sonepar* στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η έρευνα της αγοράς επιβεβαίωσε ότι η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν θα δημιουργήσει προβλήματα όσον αφορά τον ανταγωνισμό στον τομέα των καλωδίων γενικής χρήσης.

Παραγωγή και πώληση ράβδων χαλκού

- (58) Σε κοινοτικό επίπεδο, οι πωλήσεις ράβδων χαλκού της *Pirelli* και της *BICC* αντιστοιχούσαν, για κάθε μία, σε περίπου 5% της συνολικής αγοράς 1999, ενώ το συνδυασμένο μερίδιό τους ήταν 10%, και της *Alcatel* 13,7%.²⁵ Η *Pirelli/BICC*²⁶ και η *Alcatel* θα είναι οι μόνες εταιρείες παραγωγής καλωδίων με κάθετη ολοκλήρωση που περιλαμβάνει την παραγωγή ράβδων χαλκού, και πωλήσεις οι οποίες ανέρχονται σε περίπου 25% της συνολικής παραγωγής ράβδων χαλκού στον ΕΟΧ. Το 75% της παραγωγής πωλείται από ανεξάρτητους κατασκευαστές. Η προβλεπόμενη συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει σε δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην αγορά ράβδων χαλκού η οποία θα εμπόδιζε σημαντικά τον ανταγωνισμό στην κοινή αγορά εφόσον οι ανταγωνιστές της *Pirelli/BICC* ή/και της *Alcatel* μπορούν να προμηθευτούν ράβδους χαλκού από ανεξάρτητους προμηθευτές.

Καλώδια μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας

Πρόσφατες εξελίξεις στην βιομηχανία καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας

- (59) Οι αγορές καλωδίων μεταφοράς ηλεκτρικής ενέργειας ήταν, κατά παράδοση κλειστές αγορές, στις οποίες οι εθνικοί προμηθευτές²⁷ κάλυπταν το μεγαλύτερο μέρος των απαιτήσεων των εθνικών επιχειρήσεων κοινής ωφέλειας στον τομέα της ηλεκτρικής ενέργειας χωρίς να αντιμετωπίζουν σημαντικό ανταγωνισμό από ξένους ανταγωνιστές. Ελλείψει ανταγωνιστικής πίεσης, οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας έτειναν να ευνοούν τους τοπικούς προμηθευτές. Δεν έδιναν πολύ μεγάλη σημασία στις τιμές και είχαν την τάση, σε ορισμένες χώρες, να «υπερφορτώνουν» τα δίκτυά τους. Επιπλέον, τα καλώδια συνήθως αντιπροσωπεύουν πολύ μικρό τμήμα των δαπανών κεφαλαίου μιας επιχείρησης (χαμηλά μονοψήφια ποσοστά) και, κατά συνέπεια, αρχικά δεν αποτελούν πρωτεύοντα στόχο για τη μείωση των δαπανών. Στον τομέα της μεταφοράς ενέργειας σε υψηλή τάση, ιδίως, τα ηλεκτρικά δίκτυα των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων κοινής ωφέλειας χρησιμοποιούν καλώδια που τοποθετούνται υπεράνω του εδάφους και ανήκουν σε αγορά η οποία δεν έχει σχέση με την πράξη.²⁸

²⁵ Στοιχεία που περιλαμβάνονται στην κοινοποίηση.

²⁶ Μέσω της κοινής επιχείρησης με την ΑΕΙ.

²⁷ Προμηθευτές με εγχώριες δυνατότητες παραγωγής, αλλά όχι αναγκαστικά εγχώριας ιδιοκτησίας

²⁸ Στην Ευρώπη, το 0.7% περίπου των γραμμών 400kV, το 2% των γραμμών 220kV και το 5% των γραμμών 45 – 220 kV χρησιμοποιούν υπόγεια καλώδια.

- (60) Μετά την προοδευτική ελευθέρωση των αγορών ηλεκτρικής ενέργειας και την εισαγωγή του κοινοτικού καθεστώτος δημοσίων συμβάσεων, άρχισαν να μεταβάλλονται οι συνθήκες ανταγωνισμού όσον αφορά τη βιομηχανία καλωδίων. Η ζήτηση μειώνεται σαν αποτέλεσμα της αναδιάρθρωσης των επιχειρήσεων κοινής ωφέλειας (για παράδειγμα, ιδιωτικοποίηση, διαχωρισμός της μεταφοράς, διανομής και συντήρησης) και του υψηλού επιπέδου κορεσμού της αγοράς (τα περισσότερα κράτη μέλη διαθέτουν αρκετά ανεπτυγμένο σύστημα παροχής ηλεκτρικής ενέργειας). Πολλές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας έχουν μειώσει τα κονδύλια για επενδύσεις λόγω του ότι το ρυθμιστικό καθεστώς κατέστη αυστηρότερο, πράγμα που οδηγεί σε υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα σε ολόκληρη τη βιομηχανία (περίπου 30-50%).
- (61) Σαν αποτέλεσμα αυτών και άλλων παραγόντων²⁹, κατά τα τελευταία τρία έτη οι προμηθευτές καλωδίων είχαν να αντιμετωπίσουν ραγδαία πτώση των τιμών (ως 60%) και των περιθωρίων κέρδους. Οι τιμές δεν κινούνταν πάντοτε ομοιόμορφα στα διάφορα κράτη μέλη αλλά έχουν σημειώσει γενικά πτώση μεταξύ του 1996 και του 1999 από 16% ως 24% στον τομέα των καλωδίων χαμηλής τάσης, και από 7% ως 36% στον τομέα των καλωδίων μέσης τάσης στα μεγαλύτερα κράτη μέλη (Γαλλία, Ιταλία, Ηνωμένο Βασίλειο και Ισπανία), εκτός της Γερμανίας³⁰. Στον τομέα των καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης, τα ειδικά χαρακτηριστικά κάθε σχεδίου και ο μικρός συνολικός αριθμός συναλλαγών δεν αφήνουν να διαφανεί κάποια τάση των τιμών ή να γίνει σύγκριση μεταξύ των κρατών. Ωστόσο, οι πελάτες έχουν αναφέρει σημαντική μείωση των τιμών ως 60% στην αγορά αυτή. Όμως, το γεγονός ότι οι τιμές δεν έχουν πάντοτε μειωθεί ομοιόμορφα στις διάφορες ευρωπαϊκές χώρες δεν αποδεικνύει ότι οι αγορές είναι εθνικές αλλά μάλλον εκφράζει την διαφορετική ταχύτητα απορύθμισης των αγορών ηλεκτρικής ενέργειας και, κατ' επέκταση, το βαθμό στον οποίο οι εθνικές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας έχουν ευαισθητοποιηθεί όσον αφορά τις τιμές.
- (62) Επί του παρόντος, οι τιμές βρίσκονται στο ιστορικά κατώτερο επίπεδο. Η κατάσταση αυτή της αγοράς οδήγησε πολλούς κατασκευαστές καλωδίων να εξέλθουν από την αγορά και πολλούς από αυτούς που παρέμειναν να συγχωνευτούν με ανταγωνιστές και, κατ' αυτόν τον τρόπο, να μειώσουν την υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα και να αυξήσουν την αποτελεσματικότητά τους μέσω της καλύτερης χρήσης των παραγωγικών ικανοτήτων και της ανάπτυξης μιας παραγωγής συγκεκριμένων τύπων καλωδίων σε ειδικές εγκαταστάσεις στην Ευρώπη.
- (63) Ως εκ τούτου, η παρούσα πράξη πρέπει να εξετασθεί στο πλαίσιο της γενικότερης τάσης εδραίωσης και αναδιάρθρωσης της βιομηχανίας καλωδίων. Οι λόγοι, από επιχειρηματική άποψη, που οδήγησαν στην προβλεπόμενη συγχώνευση Pirelli/BICC είναι ο εξορθολογισμός της παραγωγικής ικανότητας, συμπεριλαμβανομένης της δυνατότητας κλεισίματος εγκαταστάσεων. Αν και η πράξη πρόκειται μάλλον να μειώσει την παραγωγική ικανότητα της βιομηχανίας, η ισχύς των μερών στην αγορά μετά την πράξη θα περιορισθεί από πολλούς άλλους αξιόλογους ανταγωνιστές καθώς και από τη

²⁹ Συμπεριλαμβανομένης της απόφασης του Bundeskartellamt για τη περιορισμό της ισχύος του καρτέλ καλωδίων στη Γερμανία το 1996, B 7-31301-A-105/96

³⁰ Ένα μεγάλο καρτέλ παραγωγής καλωδίων διασπάσθηκε στη Γερμανία το 1996. Σαν αποτέλεσμα του γεγονότος αυτού, οι τιμές των καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης μειώθηκαν ως και κατά 60% κατά τα τελευταία τρία έτη, ενώ οι τιμές καλωδίων χαμηλής και μέσης τάσης άρχισαν να αυξάνονται σε σχέση με το επίπεδο στο οποίο είχαν υποχωρήσει μετά την κατάρρευση του καρτέλ το 1996.

σημαντική αγοραστική δύναμη των επιχειρήσεων κοινής ωφέλειας, γεγονός που θα έπρεπε να εμποδίσει τις τιμές να υπερβούν τα ανταγωνιστικά όρια.

Μερίδια αγοράς

- (64) Ο κατωτέρω πίνακας περιλαμβάνει τα μερίδια της αγοράς υψηλής/πολύ υψηλής τάσης στην Κοινότητα κατά τα έτη 1997, 1998 και 1999/2000, όπως αναφέρονται στην κοινοποίηση.

Ανταγωνιστής	1997	1998	1999/ 2000
Pirelli	[20-30]*%	[20-30]*%	[30-40]*%
BICC (εταιρείες-στόχοι)			[5-15%]*
<i>Pirelli/BICC</i>	/	/	[45-55%]*
Alcatel	[10-20%]*	[10-20%]*	[10-20%]*
ABB	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*
BICC ³¹	[15-25%]*	[15-25%]*	[1-10%]*
NKT	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*
SAT/Sagem	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*

- (65) Οι Pirelli/BICC έχουν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της τάξεως του [45-55%]*, ενώ ο επόμενος φορέας, η Alcatel, κατέχει μόνο [10-20%]*. Η πράξη θα ενώσει τον μεγαλύτερο και τον τρίτο κατά σειρά μεγέθους κατασκευαστή καλωδίων μεταβίβασης ενέργειας υψηλής/πολύ υψηλής τάσης.

- (66) Ο κατωτέρω πίνακας περιλαμβάνει τα μερίδια της αγοράς χαμηλής/μέσης τάσης στην Κοινότητα κατά τα έτη 1997, 1998 και 1999/2000, όπως αναφέρονται στην κοινοποίηση.

31 Οι μονάδες που παραμένουν στην BICC, δηλαδή κυρίως οι εγκαταστάσεις παραγωγής της BICC στην Ισπανία και την Πορτογαλία.

	<i>1997</i>		<i>1998</i>		<i>1999/2000</i>	
	<i>LV</i>	<i>MV</i>	<i>LV</i>	<i>MV</i>	<i>LV</i>	<i>MV</i>
Pirelli	[5-15%]*	[10-20%]*	[5-15%]*	[10-20%]*	[20-30%]*	[25-35%]*
BICC (εταιρείες-στόχοι)					[1-10%]*	[1-10%]*
<i>Pirelli/BICC</i>					<i>[25-35%]*</i>	<i>[30-40%]*</i>
Alcatel	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*	[15-25%]*
Draka	[5-15%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[5-15%]*	[5-15%]*
SAT-Sagem	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[1-10%]*	[κάτω του 5%]*
BICC ³²	[1-10%]*	[5-15%]*	[5-15%]*	[5-15%]*	[κάτω του 5%]*	[1-10%]*
NKT	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*
ABB	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*	[κάτω του 5%]*

(67) Τα συνδυασμένα μερίδια αγοράς των Pirelli/BICC ανέρχονται σε [25-35%]*. Στον τομέα των καλωδίων χαμηλής τάσης, οι Pirelli/BICC μαζί με την Alcatel καλύπτουν περίπου [45-55%]* της αγοράς, ενώ στον τομέα της μέσης τάσης κατέχουν μερίδιο [50-60%]*.

(68) Λόγω του υψηλού επιπέδου των συνδυασμένων μεριδίων Pirelli/ BICC τόσο στην αγορά καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης όσο και στην αγορά υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, η Επιτροπή εξέτασε τις ακόλουθες δυνατότητες:

(α) Δημιουργία μεμονωμένης δεσπόζουσας θέσης των Pirelli/ BICC στην αγορά υψηλής/πολύ υψηλής τάσης

(β) Δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης των Pirelli/ BICC και της Alcatel στην αγορά υψηλής/πολύ υψηλής τάσης

³² Οι μονάδες που παραμένουν στην BICC, δηλαδή κυρίως οι εγκαταστάσεις παραγωγής της BICC στην Ισπανία και την Πορτογαλία.

(γ) Δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης των Pirelli/ BICC και της Alcatel στην αγορά χαμηλής/μέσης τάσης

Πιθανή δημιουργία μεμονωμένης δεσπόζουσας θέσης στην αγορά υψηλής/πολύ υψηλής τάσης

Επίπτωση της αύξησης του μεριδίου αγοράς που θα προκύψει από την πράξη

(69) Η συνδυασμένη επιχείρηση θα κατείχε δεσπόζουσα θέση στην αγορά υψηλής/πολύ υψηλής ενέργειας με μερίδιο [45-55%]* % σε ευρωπαϊκό επίπεδο και θα απείχε σημαντικά από τη δεύτερη κατά σειρά εταιρεία, την Alcatel, η οποία κατέχει μερίδιο [10-20%]*.

(70) Προκειμένου να γίνει σωστή εκτίμηση της θέσης των μερών στην αγορά, πρέπει να ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι σε πολλά κράτη η ζήτηση για καλώδια πολύ υψηλής τάσης προέρχεται κυρίως από τα αντίστοιχα εθνικά δίκτυα, όπως το National Grid Company (“NGC”) στο Ηνωμένο Βασίλειο, η ENEL στην Ιταλία και η EDF στη Γαλλία, τα οποία καλύπτουν ως το 90% της εγχώριας ζήτησης. Κατά συνέπεια, η υπάρχουσα διάρθρωση της αγοράς επηρεάζεται σε αρκετά μεγάλο βαθμό από τις πολιτικές αγορών των σημαντικών αυτών πελατών. Οι εν λόγω επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας ενδέχεται να προβούν σε αγορές από άλλους προμηθευτές προκειμένου να διατηρήσουν τον αριθμό προμηθευτών που επιθυμούν.

(71) Ως εκ τούτου, είναι μάλλον απίθανο ότι το σημερινό συνδυασμένο μερίδιο αγοράς της Pirelli/BICC θα διατηρηθεί από την συγχωνευθείσα εταιρεία. Διάφοροι ανταγωνιστές της Pirelli και της BICC δήλωσαν ότι αναμένουν να δημιουργηθούν νέες ευκαιρίες για τους ξένους προμηθευτές επειδή οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας που σήμερα χρησιμοποιούν ως κύριους προμηθευτές την Pirelli και την BICC πρόκειται κατά πάσα πιθανότητα να διαφοροποιήσουν τη βάση των προμηθευτών τους.³³ Λόγω της παρούσας κατάστασης υπερβάλλουσας παραγωγικής ικανότητας, όλοι οι μεγάλοι κατασκευαστές καλωδίων στην Ευρώπη είναι σε θέση να αναλάβουν επιπλέον παραγγελίες.

(72) Επί του παρόντος, τα χαμηλά επίπεδα των τιμών επιτρέπουν στις επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας να λαμβάνουν εξαιρετικά ανταγωνιστικές προσφορές από τους παραδοσιακούς προμηθευτές τους. Κατ’ αυτόν τον τρόπο, τα μερίδια αγοράς παρέμειναν αρκετά σταθερά κατά τα τελευταία έτη. Παρ’ όλα ταύτα, ασκείται πίεση σε όρους ανταγωνισμού εκ μέρους ξένων προμηθευτών. Οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας έχουν επιτύχει σημαντική μείωση των τιμών (μέχρι και 40%) με το να παραβάλλουν τις τιμές των παραδοσιακών προμηθευτών με προσφορές ξένων ανταγωνιστών (για παράδειγμα, ABB και Brugg στην Ιταλία, Alcatel και Fulgor στο Ηνωμένο Βασίλειο, NKT στη Γερμανία).

³³ Η ENEL και η EDF, για παράδειγμα, σύμφωνα με εσωτερικές κατευθυντήριες γραμμές τείνουν συνήθως να έχουν τρεις προμηθευτές καλωδίων όλων των τάσεων. Ορισμένες γερμανικές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας τείνουν να έχουν τουλάχιστον δύο προμηθευτές για κάθε τύπο καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης για λόγους ασφαλείας.

Μετά την πράξη οι πελάτες θα εξακολουθήσουν να έχουν τουλάχιστον τέσσερις εναλλακτικούς προμηθευτές

- (73) Εκτός από τα μέρη, υπάρχουν πολλοί μεγάλοι προμηθευτές καλωδίων στην Ευρώπη, όπως οι ABB, Alcatel, NKT, Brugg (και πιθανά οι Sagem και BICC General³⁴), οι οποίοι διαθέτουν τις τεχνικές δυνατότητες, την παραγωγική ικανότητα και την πιστοποίηση της ποιότητας ώστε να μπορούν να προμηθεύουν τις κύριες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας με υπερσύγχρονα καλώδια υψηλής/πολύ υψηλής τάσης σε μεγάλες ποσότητες. Ως εκ τούτου, αποτελούν αξιόπιστους υποψηφίους σε κάθε μεγάλη ευρωπαϊκή πρόσκληση υποβολής προσφορών για καλώδια υψηλής/πολύ υψηλής τάσης. Εξάλλου, μικρότερες εταιρείες όπως η Fulgor, με μερίδιο αγοράς ([κάτω του 5%] σε κοινοτικό επίπεδο), η οποία προστέθηκε πρόσφατα στον κατάλογο εγκεκριμένων προμηθευτών καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης της ENEL, έχουν τις τεχνικές δυνατότητες να προμηθεύουν καλώδια υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, εφόσον έχουν αρκετούς πελάτες έτσι ώστε να δικαιολογείται η απαιτούμενη επένδυση. Όπως αναφέρεται στις παραγράφους 36 ως 40, τα τεχνικά και διοικητικά εμπόδια στην είσοδο στην αγορά είναι σχετικά μικρά. Όταν απαιτούνται ειδικές ικανότητες, αυτές μπορούν να αποκτηθούν σχετικά γρήγορα με τη βοήθεια του πελάτη. Όλοι οι κατασκευαστές πρώτης κατηγορίας θα μπορούσαν να προμηθεύουν καλώδια υψηλής/πολύ υψηλής τάσης χρησιμοποιώντας την τεχνολογία XLPE. Επιπλέον, όλοι οι συμμετέχοντες στην αγορά συμφωνούν ότι τα έξοδα μεταφοράς είναι περιορισμένα (μεταξύ 3 και 5% της τιμής του προϊόντος) και ότι το επίπεδο των εισαγωγών αυξάνεται.
- (74) Τα σχετικά χαμηλά μερίδια αγοράς των ανταγωνιστών (σε σύγκριση με την Pirelli/BICC) δεν αντικατοπτρίζουν επαρκώς την ανταγωνιστική δύναμη και την παραγωγική ικανότητα, επειδή το χαμηλό επίπεδο των τιμών οδήγησε τους κατασκευαστές αυτούς να στρέψουν την προσοχή τους προς υπερπόντιες αγορές (όπως για παράδειγμα η ABB) ή στις παραδοσιακές εγχώριες αγορές (όπως η Alcatel). Ωστόσο, όταν οι τιμές αρχίσουν και πάλι να αυξάνονται, αναμένεται ότι οι επιχειρήσεις αυτές θα δραστηριοποιηθούν πιο ενεργά στην Ευρώπη.
- (75) Εξάλλου, οι καταναλωτές επιβεβαίωσαν ότι οι υπάρχουσες συμβατικές σχέσεις με τους τρέχοντες προμηθευτές τους δεν αποτελούν εμπόδιο στην αλλαγή προμηθευτών σε σύντομο χρονικό διάστημα. Λόγω της μεγάλης διαπραγματευτικής τους δύναμης, πολλές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας-πελάτες είχαν, κατά το παρελθόν, διαπραγματευτεί εκ νέου συμβάσεις πλαίσια όταν θεωρούσαν ότι οι τιμές είχαν μειωθεί κατά τη διάρκεια ισχύος της σύμβασης.
- (76) Τέλος, λόγω της μεγάλης αγοραστικής τους δύναμης, οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας έχουν τη δυνατότητα να προσελκύσουν περαιτέρω προμηθευτές καλωδίων μέσω της στρατηγικής ανάθεσης παραγγελιών και, κατ' αυτόν τον τρόπο, να διευρύνουν την βάση των προμηθευτών τους. Η Fulgor, για παράδειγμα, ενθαρρύνθηκε από μια βρετανική επιχείρηση κοινής ωφέλειας να εισέλθει στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου. Η εταιρεία διαθέτει τις τεχνικές δυνατότητες για να κατασκευάσει καλώδια XLPE πολύ υψηλής τάσης (έως 420 kV) και μπορεί στο μέλλον να γίνει κατασκευαστής πρώτης κατηγορίας σε όρους κοινοτικού μεριδίου αγοράς, ποικιλίας προϊόντων και διείσδυσης στην γεωγραφική αγορά. Το ίδιο ισχύει και για άλλους δευτερεύοντες κατασκευαστές, όπως οι εταιρείες AEI ή Tratos.

34 Οι εναπομένουσες εγκαταστάσεις της BICC στην Ισπανία και την Πορτογαλία

Οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας-πελάτες έχουν σημαντική αγοραστική και διαπραγματευτική ισχύ, την οποία χρησιμοποιούν κατά τη διαδικασία υποβολής προσφορών

(77) Οι κύριες επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας ENEL και NGC, καθώς και η EDF και οι κύριες γερμανικές επιχειρήσεις στον τομέα της ηλεκτρικής ενέργειας, όπως και οι περιφερειακές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας, είναι σε θέση να ασκήσουν σημαντική πίεση ως αγοραστές. Το σύνολο σχεδόν της ζήτησης καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης προέρχεται από αυτές τις ομάδες πελατών οι οποίες αγοράζουν μεγάλες ποσότητες καλωδίων και αντιπροσωπεύουν σημαντικό μερίδιο του κύκλου εργασιών της Pirelli και της BICC. Η ENEL αντιπροσωπεύει περίπου το [70-80%]* της ζήτησης καλωδίων υψηλής και πολύ υψηλής τάσης στην Ιταλία, καθώς και 80 ως 100% των πωλήσεων της BICC και το [70-80%]* των πωλήσεων της Pirelli καλωδίων σε επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας στην Ιταλία. Η NGC αντιπροσωπεύει μεταξύ 80 και 100% των πωλήσεων της BICC στο Ηνωμένο Βασίλειο και διαθέτει πολύ σημαντικό μερίδιο των πωλήσεων της BICC σε ολόκληρη την Κοινότητα.

(78) Σύμφωνα με την οδηγία 93/38/ΕΟΚ, οι δημόσιες επιχειρήσεις (συμβαλλόμενες επιχειρήσεις) υποχρεούνται να δημοσιεύουν τακτικά στην *Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων* όλες τις συμβάσεις που προτίθενται να αναθέσουν κατά τους επόμενους δώδεκα μήνες (υποχρεωτική «πρόσκληση σε διαγωνισμό»).³⁵ Πρέπει επίσης να δημοσιεύουν ανακοινώσεις ανάθεσης των συμβάσεων οι οποίες πρέπει να αναφέρουν, μεταξύ άλλων, τα σχετικά προϊόντα, τη διαδικασία ανάθεσης, τις προσφορές που υποβλήθηκαν και το όνομα και τη διεύθυνση των επιλεγέντων προμηθευτών. Στο πλαίσιο της διαδικασίας, οι συμβαλλόμενες επιχειρήσεις πρέπει να εξασφαλίζουν ότι δεν γίνεται καμία διάκριση σε βάρος των διαφόρων προμηθευτών ή παρόχων υπηρεσιών. Πολλές συμβαλλόμενες επιχειρήσεις έχουν καθιερώσει σύστημα έγκρισης των προμηθευτών, χρησιμοποιώντας ως επί το πλείστον τα ευρωπαϊκά πρότυπα. Τα κριτήρια που εφαρμόζονται στο πλαίσιο των συστημάτων έγκρισης πρέπει να καταστούν γνωστά στα ενδιαφερόμενα μέρη. Οι συμβαλλόμενες επιχειρήσεις οι οποίες έχουν ανάγκη πιστοποιητικών που βεβαιώνουν ότι ο προμηθευτής συμβιβάζεται με ορισμένα ποιοτικά πρότυπα, πρέπει να χρησιμοποιούν τα σχετικά ευρωπαϊκά πρότυπα και να αναγνωρίζουν τα αντίστοιχα πιστοποιητικά από οργανισμούς με έδρα σε άλλα κράτη μέλη.

(79) Ωστόσο, η ύπαρξη αυτή καθεαυτή αγορών στις οποίες εφαρμόζεται σύστημα υποβολής προσφορών δεν εξασφαλίζει αυτόματα τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό σε αγορές με υψηλή συγκέντρωση. Η εφαρμογή και η επίπτωση των οδηγιών δημοσίων συμβάσεων πρέπει να εξετασθούν χωριστά για κάθε περίπτωση. Στην αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, δεν πραγματοποιούνται συχνά προσκλήσεις για υποβολή προσφορών, ενώ η αξία των μεμονωμένων συμβάσεων είναι συνήθως πολύ μεγάλη. Οι συμβάσεις ανατίθενται συνήθως σε έναν και μόνο προμηθευτή (εφαρμόζεται δηλαδή η αρχή «όλα στο νικητή»). Κατά συνέπεια, όλοι οι υποψήφιοι έχουν ισχυρά κίνητρα να υποβάλλουν πολύ ανταγωνιστικές προσφορές για κάθε σύμβαση.

Συμπέρασμα

(80) Συνοπτικά, δεν υπάρχουν αρκετές αποδείξεις για να συναχθεί το συμπέρασμα ότι η πράξη θα οδηγούσε στην δημιουργία δεσπόζουσας θέσης για την Pirelli/BICC στην κοινοτική αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, επειδή εξακολουθούν να

³⁵ Τούτο ισχύει για συμβάσεις με εκτιμώμενη αξία τουλάχιστον 400 000 ευρώ.

υπάρχουν τουλάχιστον τέσσερις ανταγωνιστές «πρώτης κατηγορίας» οι οποίοι είναι σε θέση να υποβάλλουν αξιόπιστες προσφορές και επειδή από την πλευρά της ζήτησης υπάρχουν κυρίως μεγάλοι, υπερσύγχρονοι πελάτες οι οποίοι αγοράζουν καλώδια με διαδικασία υποβολής προσφορών.

Πιθανή δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης της Pirelli/BICC και της Alcatel στην αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης

- (81) Στην αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, οι δύο μεγαλύτερες εταιρείες, Pirelli/ BICC και Alcatel, θα είχαν συνδυασμένο μερίδιο αγοράς [55-65%]*. Δεδομένης της σημαντικής υπεροχής της Pirelli/ BICC και της Alcatel σε σχέση με τους άλλους μεγάλους ανταγωνιστές και το υψηλό επίπεδο συγκέντρωσης της αγοράς, η δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης της Pirelli/ BICC και της Alcatel στην αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης δεν μπορεί να αποκλεισθεί εκ των προτέρων. Μια συλλογική δεσπόζουσα θέση θα μπορούσε να οδηγήσει, ιδίως, τις εταιρείες να υιοθετούν λιγότερο επιθετική συμπεριφορά μεταξύ τους από ό,τι κάτω από συνθήκες ανταγωνισμού ή να χωρίζουν σιωπηρά τις αγορές σε γεωγραφική βάση (για παράδειγμα, παραδοσιακές εγχώριες αγορές). Η έρευνα της αγοράς έδειξε, όμως, ότι η δομή των συναλλαγών στην αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης δεν ευνοεί σκόπιμη παράλληλη συμπεριφορά.
- (82) Οι συναλλαγές μέσω υποβολής προσφορών στην αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης δεν είναι συχνές (γενικά συνάπτονται λίγες συμβάσεις που αφορούν καλώδια υψηλής/πολύ υψηλής τάσης κατ' έτος σε κάθε χώρα, και ακόμα λιγότερες στις μικρότερες χώρες), ενώ η αξία των μεμονωμένων συμβάσεων είναι συνήθως πολύ μεγάλη. Οι συμβάσεις ανατίθενται συνήθως σε έναν και μόνο προμηθευτή (εφαρμόζεται δηλαδή η αρχή «όλα στο νικητή»). Κατά συνέπεια, όλοι οι υποψήφιοι έχουν ισχυρά κίνητρα να υποβάλλουν πολύ ανταγωνιστικές προσφορές για κάθε σύμβαση. Η διάρθρωση της διαδικασίας υποβολής προσφορών (μη τακτική, συμβάσεις υψηλής αξίας) η οποία επικρατεί στην αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης δεν ευνοεί σκόπιμη παράλληλη συμπεριφορά επειδή τα οφέλη της ανάθεσης μιας σύμβασης είναι πιθανό ότι θα υπερβαίνουν ενδεχόμενα μελλοντικά κέρδη από οποιαδήποτε αθέμιτη συνεργασία.
- (83) Επιπλέον, τα κέρδη από αθέμιτες συνεργασίες δεν θα ήταν συμμετρικά εφόσον τόσο η αξία των μεμονωμένων προσφορών όσο και το μέγεθος των αντίστοιχων παραδοσιακών γεωγραφικών αγορών διαφέρουν σημαντικά. Εξάλλου, τα υφιστάμενα μερίδια αγοράς της Pirelli/ BICC και της Alcatel δεν είναι ίσα, ενώ οι τιμές των καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης δεν είναι διαφανείς επειδή περιλαμβάνουν, σε σημαντικό βαθμό, υπηρεσίες (για παράδειγμα, εγκατάσταση και συντήρηση), εξαρτήματα (π.χ. συνδέσμους και διακόπτες) και έργα πολιτικού μηχανικού, που ενδέχεται να υπερβαίνουν τα δύο τρίτα της αξίας του σχεδίου (ιδίως για αστικές υπόγειες καλωδιακές συνδέσεις).
- (84) Τέλος, οι μεγάλες επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας, που αποτελούν τους βασικούς πελάτες για τα καλώδια υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, συνήθως αγοράζουν μεγάλες ποσότητες. Σε ορισμένα κράτη μέλη, το σύνολο σχεδόν των αγορών καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης πραγματοποιείται από έναν μοναδικό, μονοπωλιακό διαχειριστή του εθνικού δικτύου. Λόγω της μεγάλης αγοραστικής τους δύναμης, οι πελάτες αυτοί είναι σε θέση να προωθούν την ανάπτυξη νέων πηγών προμήθειας μέσω της στρατηγικής ανάθεσης των παραγγελιών σε επιλεγμένους κατασκευαστές καλωδίων. Κατ' αυτόν τον τρόπο, οι μικρότεροι κατασκευαστές έχουν συμφέρον να

υποβάλλουν προσφορές, υπό την προϋπόθεση ότι οι πελάτες θα παραγγείλουν επαρκείς ποσότητες σε τιμές που να δικαιολογούν τις αναγκαίες επενδύσεις.

Συμπέρασμα

- (85) Δεν βρέθηκαν αποδείξεις ότι η πράξη θα οδηγήσει στη δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης της *Pirelli/BICC* και της *Alcatel* στην αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, επειδή η διάρθρωση της αγοράς δεν φαίνεται να ευνοεί σκόπιμη παράλληλη συμπεριφορά εκ μέρους των προσφερόντων και είναι φυσικό να αναμένεται ότι οι πελάτες θα κάνουν χρήση της σημαντικής αγοραστικής τους δύναμης.

Πιθανή δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης της Pirelli/BICC και της Alcatel στην αγορά καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης

- (86) Όσον αφορά την αγορά καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης, η *Pirelli/BICC*, μαζί με τη δεύτερη σε μέγεθος εταιρεία, την *Alcatel*, θα κατείχαν μερίδιο αγοράς [50-60%]*%. Η *Pirelli/BICC* και η *Alcatel* θα ήταν, συλλογικά, ηγέτες της αγοράς και θα τις χώριζε μεγάλη απόσταση από τους επόμενους σε μέγεθος ανταγωνιστές. Ωστόσο, από την έρευνα της αγοράς δεν προέκυψαν στοιχεία τα οποία αποδεικνύουν τη δημιουργία συλλογικής δεσπόζουσας θέσης της *Pirelli/BICC* και της *Alcatel* όσον αφορά την προμήθεια καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης.
- (87) Σε σχέση με την αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, τα μερίδια αγοράς της *Pirelli/BICC* και της *Alcatel* είναι πιο συμμετρικά ([25-35%]* και [15-25%]*, αντίστοιχα), αλλά το συνδυασμένο μερίδιό τους είναι χαμηλότερο ([50-60%]*). Τα εμπόδια όσον αφορά την είσοδο στην αγορά καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης είναι λιγότερα σε σχέση με την αγορά καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, επειδή για τα προϊόντα αυτά απαιτείται χαμηλότερο επίπεδο τεχνογνωσίας. Στην αγορά καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης, οι κύριοι ανταγωνιστές της *Pirelli/BICC* είναι οι μεγάλοι κατασκευαστές *Alcatel*, *NKT*, *Draka*, *Sagem*, *Brugg* καθώς και μια σειρά μικρότερων εταιρειών όπως οι *Fulgor*, *Waskonig*, *AEI*, *Tratos*, *Carena*, *Triveneta* και άλλες, οι οποίες δραστηριοποιούνται σε πιο περιορισμένες γεωγραφικές αγορές ή/και αγορές προϊόντων.
- (88) Κατά συνέπεια, ο ανταγωνισμός στην αγορά καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης δεν προέρχεται μόνο από τους άλλους κατασκευαστές «πρώτης κατηγορίας» αλλά και από μεγάλο αριθμό δευτερευουσών εταιρειών. Εκτός από τις δευτερεύουσες εταιρείες που αναφέρονται στην παράγραφο 87, οι οποίες κατέχουν εδραιωμένες θέσεις στην αγορά ως προμηθευτές περιφερειακών επιχειρήσεων κοινής ωφελείας και, ως μέλη συνεταιρισμών υποβολής προσφορών, εθνικών δικτύων, οι πελάτες δήλωσαν ότι ακόμα και λιγότερο γνωστοί κατασκευαστές («τρίτης κατηγορίας») μπορούν πλέον να είναι επιλέξιμοι για την ανάθεση συμβάσεων στον τομέα των καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης, σε περίπτωση αύξησης των τιμών εκ μέρους των υφισταμένων προμηθευτών. Δεδομένης της ύπαρξης μεγάλου ανταγωνιστικού περιθωρίου, είναι μάλλον απίθανο ότι η *Pirelli/BICC* και η *Alcatel* θα μπορούν να χρησιμοποιήσουν το συνδυασμένο μερίδιό τους στην αγορά καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης για να επιβάλουν αυξήσεις των τιμών.
- (89) Σε αντίθεση με την υποβολή προσφορών για καλώδια υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, οι συναλλαγές καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης πραγματοποιούνται πιο τακτικά και η μέση αξία τους είναι χαμηλότερη. Δεδομένης της χαμηλότερης μέσης αξίας και των περισσότερων ευκαιριών υποβολής προσφορών ένας προμηθευτής ενδέχεται να προτιμά να μην υποβάλλει πολύ ανταγωνιστικές τιμές έτσι ώστε να μην υπάρχει κίνδυνος

πτώσης των τιμών λόγω της υποβολής πιο ανταγωνιστικών προσφορών εκ μέρους των ανταγωνιστών του.

- (90) Ωστόσο, η έρευνα της Επιτροπής στην παρούσα υπόθεση κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας διαθέτουν διάφορες δυνατότητες για να αντικρούσουν προσπάθειες σκόπιμης παράλληλης συμπεριφοράς μεταξύ των υποβαλλόντων προσφορά. Για παράδειγμα, οι πελάτες μπορούν να χρησιμοποιούν συμβάσεις πλαίσιο, οι οποίες συγκεντρώνουν την ζήτηση μιας επιχείρησης κοινής ωφέλειας για μια δεδομένη χρονική περίοδο (μέχρι δύο έτη) και, κατ' αυτόν τον τρόπο, δημιουργούν λιγότερες ευκαιρίες συναλλαγών μεγάλης αξίας προκειμένου να ωθήσουν τους προμηθευτές να υποβάλουν πολύ ανταγωνιστικές προσφορές. Επιπλέον, οι επιχειρήσεις αυτές συχνά χρησιμοποιούν τη διαδικασία «υποβολής προσφορών για ανάθεση» μέσω των οποίων ασκούν προοδευτική πίεση στους μεγάλους κατασκευαστές με το να μειώνουν τις ποσότητες που τους αναθέτουν. Η ανάθεση μεγαλύτερων ποσοτήτων σε μικρότερους δευτερεύοντες) κατασκευαστές και, κατ' επέκταση, η μείωση του όγκου των παραγγελιών των τρεχόντων προμηθευτών, μπορεί να ασκήσει πίεση σε προμηθευτές με σημαντική αναλογία σταθερού κόστους. Και οι δύο στρατηγικές εφαρμόζονται από την ENEL στην Ιταλία και από άλλες επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας.
- (91) Εξάλλου, τα αποτελέσματα της έρευνας της αγοράς δείχνουν ότι η διαφάνεια των τιμών των προϊόντων χαμηλής/μέσης τάσης είναι σχετικά περιορισμένη λόγω της έλλειψης τιμών τιμοκαταλόγου και των διαφορετικών, οριζόμενων από τους πελάτες, προδιαγραφών των προϊόντων. Κατ' αυτόν τον τρόπο, οι αθέμιτες συνεργασίες καθίστανται ακόμα πιο πολύπλοκες.
- (92) Τέλος, τα καλώδια χαμηλής/μέσης τάσης αγοράζονται επίσης από διάφορες μικρότερες περιφερειακές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας που δραστηριοποιούνται στον τομέα της παροχής ηλεκτρικής ενέργειας. Η μικρότερη αγοραστική τους δύναμη, σε σύγκριση με τους διαχειριστές των εθνικών δικτύων, εξισορροπείται από την ικανότητά τους να προμηθεύονται καλώδια από μεγάλο αριθμό περιθωριακών εταιρειών, εκτός των μεγάλων κατασκευαστών «πρώτης κατηγορίας». Οι μικρότερες αυτές εταιρείες, όπως οι Tratos, Carena και Triveneta στην Ιταλία και η AEI στο Ηνωμένο Βασίλειο, είναι όλες σε θέση να προμηθεύουν τις μικρότερες ποσότητες που έχουν ανάγκη οι περιφερειακές επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας.

Συμπέρασμα

- (93) Ο κίνδυνος ότι η πράξη θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση ολιγοπωλίου της Pirelli/ BICC και της Alcatel στην αγορά καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης φαίνεται να είναι μικρός λόγω των περιορισμένων εμποδίων όσον αφορά την είσοδο στην αγορά, του μεγάλου ανταγωνιστικού περιθωρίου, των άνισων μεριδίων αγοράς των δύο ηγετικών εταιρειών και της περιορισμένης διαφάνειας των τιμών.

VI. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

- (94) Ο συνδυασμός των δραστηριοτήτων της Pirelli/ BICC στο Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιταλία θα απομακρύνει (ή τουλάχιστον θα αποδυναμώσει σημαντικά) έναν από τους κύριους ανταγωνιστές σε μια ήδη συγκεντρωμένη αγορά. Η συγχωνευθείσα επιχείρηση θα είναι ο μεγαλύτερος κατασκευαστής καλωδίων στον EOX. Η πράξη αποτελεί συνέχεια μιας διαδικασίας αναδιάρθρωσης στον τομέα των καλωδίων η οποία οφείλεται στην προοδευτική ελευθέρωση του τομέα της ηλεκτρικής ενέργειας και έχει οδηγήσει πολλούς προμηθευτές να εγκαταλείψουν την αγορά (Siemens, KWO Kabel,

Delta). Λόγω του υψηλού βαθμού συγκέντρωσης της αγοράς, η Επιτροπή έπρεπε να εκτιμήσει προσεκτικά την επίπτωση της πράξης στο πλαίσιο των συνεχιζόμενων διαρθρωτικών αλλαγών στην βιομηχανία ηλεκτρικής ενέργειας. Περαιτέρω συγχωνεύσεις μεταξύ των ηγετικών επιχειρήσεων στην υπό εξέταση αγορά θα πρέπει εξετασθούν πολύ πιο αυστηρά.

- (95) Στην παρούσα υπόθεση, η Επιτροπή δεν έχει σαφείς αποδείξεις ότι η συγχώνευση θα δημιουργούσε ή θα ενίσχυε δεσπόζουσα θέση της Pirelli/ BICC ή δεσπόζουσα θέση ολιγοπωλίου της Pirelli/BICC σε συνδυασμό με την Alcatel στις κοινοτικές αγορές καλωδίων χαμηλής/μέσης τάσης και καλωδίων υψηλής/πολύ υψηλής τάσης, που θα οδηγούσαν σε σημαντική στρέβλωση του ανταγωνισμού στην κοινή αγορά. Μετά την προβλεπόμενη πράξη, θα υπάρχει, κατά τα φαινόμενα, αρκετά μεγάλος αριθμός αξιόλογων ευρωπαϊκών εταιρειών ικανών να υποβάλλουν προσφορές ώστε οι τιμές να διατηρούνται σε ανταγωνιστικά επίπεδα. Η ζήτηση χαρακτηρίζεται από μεγάλους υπερσύγχρονους πελάτες με σημαντική αγοραστική δύναμη, η οποία τους δίνει τη δυνατότητα να ενθαρρύνουν περισσότερες εταιρείες να εισέλθουν στην αγορά μέσω της στρατηγικής ανάθεσης των συμβάσεων, εφόσον είναι αναγκαίο.
- (96) Δεδομένου ότι, πέραν των διαφόρων μικρότερου μεγέθους κατασκευαστών, τουλάχιστον τέσσερις ανταγωνιστές πρώτης κατηγορίας θα εξακολουθήσουν να υπάρχουν μετά την πράξη, οι οποίοι θα συνεχίσουν κατά πάσα πιθανότητα να συμμετέχουν στις προσκλήσεις υποβολής προσφορών που συνιστούν την διαδικασία ανταγωνισμού στις εξεταζόμενες αγορές, και εφόσον το ευρύ φάσμα πελατών χάρη στο οποίο οι εν λόγω προσκλήσεις υποβολής προσφορών εξασφαλίζουν τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό, μπορεί να συναχθεί το συμπέρασμα ότι η προβλεπόμενη πράξη δεν θα δημιουργήσει ή δεν θα ενισχύσει δεσπόζουσα θέση η οποία θα εμπόδιζε τον ανταγωνισμό σε σημαντικό τμήμα της κοινής αγοράς. Κατά συνέπεια, η πράξη κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά, σύμφωνα με το άρθρο 8, παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και του άρθρου 57 της συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ :

Άρθρο 1

1. Η πράξη με την οποία η Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A. αποκτά τον έλεγχο μέρους των δραστηριοτήτων της BICC General κηρύσσεται συμβιβάσιμη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ.

Άρθρο 2

2. Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην :

Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A
Viale Sarca , 222
20126 Milano Ιταλία

Βρυξέλλες,

Για την Επιτροπή
Mario Monti
Μέλος της Επιτροπής