

Απόφαση της Επιτροπής

της 17/10/2001

**με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά
και τη λειτουργία της Συμφωνίας για τον ΕΟΧ**

(Υπόθεση αριθ. COMP/M.2187 – CVC/Lenzing)

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο το οποίο 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 (“Συμφωνία ΕΟΧ”), και ιδίως το άρθρο 57,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου της 21^{ης} Δεκεμβρίου 1989 σχετικά με τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων¹, όπως τροποποιήθηκε τελευταία με τον κανονισμό (ΕΚ) αρ.1310/97², και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 3,

την απόφαση της Επιτροπής της 22ας Ιουνίου 2001 να κινήσει τη διαδικασία στην παρούσα υπόθεση,

Αφού έδωσε τη δυνατότητα στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις να διατυπώσουν τις απόψεις τους επί των αιτιάσεων της Επιτροπής,

Έχοντας υπόψη τη γνώμη της Συμβουλευτικής Επιτροπής Συγκεντρώσεων³,

Έχοντας υπόψη την τελική έκθεση του Συμβούλου Ακροάσεων της παρούσας υπόθεσης⁴,

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 C [...], [...]2001, σ.[...].

⁴ ΕΕ C [...], [...]2001, σ.[...].

ΕΚΤΙΜΩΝΤΑΣ ΤΑ ΑΚΟΛΟΥΘΑ :

1. Στις 4 Μαΐου 2001, κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή μια προτεινόμενη συγκέντρωση σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αρ. 4064/89 (στο εξής : “κανονισμός περί συγκεντρώσεων”), με την οποία η CVC Capital Partners Group Ltd (στο εξής : “CVC”) αποκτά έμμεσα κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων τον έλεγχο της αυστριακής επιχείρησης Lenzing AG (στο εξής : “Lenzing”) μέσω της αγοράς μετοχών.
2. Μετά από εξέταση της κοινοποίησης η Επιτροπή κατέληξε στην άποψη ότι η κοινοποιηθείσα πράξη εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του κανονισμού περί συγκεντρώσεων όπως έχει τροποποιηθεί, και ότι εγείρει σοβαρές αμφιβολίες για το κατά πόσο συμβιβάζεται με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της Συμφωνίας για τον ΕΟΧ.
3. Μετά από επισταμένη έρευνα της υπόθεσης, η Επιτροπή έχει πλέον καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη συγκέντρωση δημιουργεί ή ενισχύει μια δεσπόζουσα θέση εξαιτίας της οποίας θα παρεμποδιστεί σημαντικά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά και η λειτουργία της Συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

4. Η CVC ασκεί διαχείριση και παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες σε εταιρείες επενδύσεων χαρτοφυλακίου. Έχει υπό τον έλεγχό της περισσότερες από 70 εταιρείες στις οποίες επενδύονται κεφάλαια από επιχειρήσεις παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων. Μεταξύ αυτών είναι και ο όμιλος Acordis⁵, του οποίου οι δραστηριότητες αφορούν τον κλάδο τεχνητών ινών και εξειδικευμένων υλών για βιομηχανικές, κλωστοϋφαντουργικές, ιατρικές και υγειονομικές εφαρμογές.
5. Η Lenzing δραστηριοποιείται στη διάθεση και παραγωγή τεχνητών κυτταρινικών ινών για κλωστοϋφαντουργικές και μη κλωστοϋφαντουργικές εφαρμογές, στον τεχνικό τομέα, και στην παραγωγή πλαστικών μεμβρανών και χάρτου.

II. Η ΠΡΑΞΗ

6. Προκειμένου να αποκτηθεί ο αποκλειστικός έλεγχος της Lenzing, θα χρησιμοποιηθεί ως ενδιάμεσος φορέας μια αυστριακή εταιρεία η οποία

⁵ Βλέπε την απόφαση της Επιτροπής της 20^{ης} Δεκεμβρίου 1999 στην υπόθεση COMP/M.1755 – CVC /Acordis (πωλητής : Akzo Nobel), καθώς και την απόφαση της Επιτροπής της 30^{ης} Ιουνίου 1998 στην υπόθεση IV/M.1182 – Akzo Nobel/Courtaulds και την απόφαση της Επιτροπής της 19^{ης} Δεκεμβρίου 1991 στην υπόθεση IV/M.113 – Courtaulds/Snia.

* Ορισμένα τμήματα του παρόντος εγγράφου έχουν απαλειφθεί για να μην δημοσιευθούν εμπιστευτικές πληροφορίες· τα τμήματα αυτά περικλείονται σε αγκύλες και δηλώνονται με αστερίσκο.

ελέγχεται από την CVC, η Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH, και η οποία θα αγοράσει το πλειοψηφικό μερίδιο της Bank Austria στη Lenzing. Στη συνέχεια, η CVC θα μεταβιβάσει επίσης στη Zellulosefaser Beteiligungsgesellschaft mbH το μετοχικό κεφάλαιο το οποίο διαθέτει σε ορισμένες θυγατρικές εταιρείες της Acordis, περιλαμβανομένων και των δραστηριοτήτων της Acordis στους τομείς των ασυνεχών ινών βισκόζης, Iyocell (Tencel), υφαντουργικών συνεχών ινών βισκόζης (Enka), βιομηχανικών συνεχών ινών βισκόζης (Cordenka) καθώς και των δραστηριοτήτων της Acordis στον τομέα των ακρυλικών ινών στο Kelheim (Γερμανία) και στο Grimsby (Ηνωμένο Βασίλειο). Η συμφωνία της 14^{ης} Φεβρουαρίου 2001 για την αγορά των μετοχών και των μετατρέψιμων ομολογιών θα εκπνεύσει και θα καταστεί ανίσχυρη, αν μέχρι τις [...] * δεν έχει επίσημα εγκριθεί η προτεινόμενη πράξη εξαγοράς.

III. Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ

7. Η CVC θα αποκτήσει έμμεσα τον αποκλειστικό έλεγχο της Lenzing, σύμφωνα με την κοινοποιηθείσα πράξη εξαγοράς, η οποία όμως συνιστά συγκέντρωση κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

IV. ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

8. Οι υπόψη επιχειρήσεις έχουν όλες μαζί ένα συνολικό κύκλο εργασιών σε παγκόσμια κλίμακα ο οποίος υπερβαίνει τα 5 δις ευρώ (CVC, [...] * εκατομμύρια το 2000, Lenzing, [...] * εκατομμύρια το 2000). Ο κύκλος εργασιών καθεμιάς από αυτές σε κοινοτικό επίπεδο υπερβαίνει τα 250 εκατομμύρια ευρώ, (CVC, [...] * εκατομμύρια το 2000, Lenzing, [...] * εκατομμύρια το 2000), αλλά σε κανένα κράτος μέλος δεν πραγματοποιούν κύκλο εργασιών μεγαλύτερο από τα δύο τρίτα του αντίστοιχου συνολικού κοινοτικού κύκλου εργασιών⁶. Κατά συνέπεια, η κοινοποιηθείσα πράξη έχει κοινοτική διάσταση σύμφωνα με το άρθρο 1 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων. Επίσης συνιστά περίπτωση συνεργασίας στο πλαίσιο της Συμφωνίας για τον ΕΟΧ, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του πρωτοκόλλου 24 της Συμφωνίας.

V. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

9. Στις 30 Μαΐου 2001, τα μέρη ανέλαβαν δεσμεύσεις σύμφωνα με το άρθρο 6 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, ώστε να επιτραπεί σε πρώτη φάση η κοινοποιηθείσα πράξη εξαγοράς. Ως αποτέλεσμα αυτής της ανάληψης δεσμεύσεων, η περίοδος προκαταρκτικής εξέτασης η οποία προβλέπεται από το άρθρο 10 παράγραφος 1 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων επεκτάθηκε από τον ένα μήνα στις έξι εβδομάδες.

⁶ 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 C 66, 2.3.1998, σ.25).

10. Στις 22 Ιουνίου 2001 η Επιτροπή αποφάσισε να κινήσει τη διαδικασία που προβλέπεται από το άρθρο 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.
11. Στις 9 Αυγούστου 2001 η Επιτροπή γνωστοποίησε προς το κοινοποιούν μέρος τις αιτιάσεις της, σύμφωνα με το άρθρο 18 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και το πρωτόκολλο 21 της Συμφωνίας για τον ΕΟΧ (στο εξής : “κοινοποίηση αιτιάσεων”). Το εν λόγω μέρος, αφού έλαβε γνώση του περιεχομένου του φακέλου της Επιτροπής στις 13 Αυγούστου 2001, υπέβαλε στις 29 Αυγούστου 2001 κοινή απάντηση των CVC, Acordis και Lenzing στην κοινοποίηση αιτιάσεων (στο εξής : “Απάντηση”). Η CVC στις 21 Αυγούστου 2001 πληροφόρησε τον Σύμβουλο Ακροάσεων της Επιτροπής ότι δεν θα ασκήσει το δικαίωμά της να ζητήσει επίσημη προφορική ακρόαση. Στις 11 Σεπτεμβρίου 2001 η Επιτροπή παρέσχε προς το ενδιαφερόμενο μέρος συμπληρωματικά στοιχεία, με τα οποία συνόψιζε ορισμένα πραγματικά περιστατικά του φακέλου. Σε απάντηση, σε επιστολή του με ημερομηνία 17 Σεπτεμβρίου 2001 (στο εξής : “επιστολή”), το κοινοποιούν μέρος υπέβαλε συμπληρωματικές πληροφορίες για τα παραπάνω στοιχεία.
12. Στις 25 Σεπτεμβρίου 2001 το κοινοποιούν μέρος πρότεινε την ανάληψη δεσμεύσεων με στόχο να άρει τις επιφυλάξεις της Επιτροπής όσον αφορά τον ανταγωνισμό, οι οποίες διατυπώθηκαν στην κοινοποίηση αιτιάσεων. Οι δεσμεύσεις αυτές θα αναφερθούν και θα αξιολογηθούν σε επόμενα σημεία (στις παραγράφους 254 και εφεξής).

VI. ΣΥΜΒΙΒΑΣΙΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝΗ ΑΓΟΡΑ

A. ΟΙ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

(1) Προκαταρκτικές παρατηρήσεις

13. Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση αφορά τον τομέα των ινών και ειδικότερα την παραγωγή και διάθεση τεχνητών ασυνεχών ινών για κλωστοϋφαντουργικές και μη κλωστοϋφαντουργικές εφαρμογές, (οι τελευταίες αναφέρονται επίσης και ως “μη νηματοποιημένες” ή “μη κλωστοποιημένες” εφαρμογές). Δεδομένου ότι η Acordis δραστηριοποιείται σε μια σειρά τομέων που αφορούν τις ίνες⁷, ο μόνος τομέας στον οποίο ενδέχεται να υπάρχουν αλληλοεπικαλύψεις όσον αφορά τον ανταγωνισμό είναι αυτός των κυτταρινικών ασυνεχών ινών, και ειδικότερα ο τομέας των ασυνεχών ινών βισκόζης και των ασυνεχών ινών lyocell. Με την πράξη εξαγοράς η επιχείρηση καθίσταται ο βασικός προμηθευτής αυτών των ινών σε παγκόσμια κλίμακα. Επειδή τα μέρη θεωρούν ότι η αγορά προϊόντων περιλαμβάνει όλα τα είδη φυσικών, συνθετικών και κυτταρινικών ασυνεχών ινών (αλλά όχι και τα συνεχή νήματα), οι επόμενες

⁷ Οι κυριότερες δραστηριότητες της Acordis στον τομέα των συνεχών νημάτων είναι : οι υφαντουργικές ίνες βισκόζης, οι βιομηχανικές ίνες βισκόζης, οι υφαντουργικές ίνες οξικής κυτταρίνης, οι βιομηχανικές πολυεστερικές ίνες και βιομηχανικές ίνες από πολυαμίδιο. Επιπλέον η Acordis δραστηριοποιείται στον τομέα των ακρλικών ασυνεχών ινών και των τεχνητών ανθρακοϊνών. Δεδομένου ότι αυτά τα προϊόντα δεν δημιουργούν κάποιο πρόβλημα από την άποψη του ανταγωνισμού, δεν εξετάζονται περαιτέρω.

παράγραφοι σχετικά με την κατάταξη των ινών έχουν σκοπό να παρουσιάσουν τα απαραίτητα βασικά στοιχεία του θέματος.

(α) Η διάκριση μεταξύ ασυνεχών ινών και συνεχών νημάτων

– *Ασυνεχείς ίνες*

14. Οι ασυνεχείς ίνες αποτελούν το 70% περίπου της παγκόσμιας ζήτησης ινών και παραδοσιακά χρησιμοποιούνται κυρίως στις υφαντουργικές εφαρμογές. Οι φυσικές ίνες (εκτός από το μετάξι), όταν είναι ζωικής ή φυτικής προέλευσης, είναι ασυνεχείς, δηλαδή ίνες περιορισμένου μήκους. Το βαμβάκι και το μαλλί, π.χ., που είναι οι περισσότερο χρησιμοποιούμενες φυσικές ασυνεχείς ίνες, χαρακτηρίζονται από μήκη περίπου 40 mm και 70-80 mm αντίστοιχα. Οι ασυνεχείς ίνες είτε κλωστοποιούνται σε νήμα και εν συνεχεία πλέκονται για υφαντουργικές εφαρμογές, είτε χρησιμοποιούνται σε μη νηματοποιημένη (“μη κλωστοποιημένη”) μορφή, π.χ. – παραδοσιακά – ως τσόχες ή πληρωτικό υλικό μαξιλαριών, καλύμματα κρεβατιών κλπ, αλλά πρόσφατα και σε ένα πολύ μεγαλύτερο φάσμα εφαρμογών.
15. Οι τεχνητές ασυνεχείς ίνες δημιουργήθηκαν για να μιμηθούν αλλά επίσης και να βελτιώσουν την ποιότητα των φυσικών ινών. Οι τεχνητές ασυνεχείς ίνες είναι δύο ειδών: Ενώ οι κυτταρινικές ίνες (όπως η βισκόζη και το lyocell) κατασκευάζονται από ξυλοπολτό, οι συνθετικές ίνες (όπως οι ίνες από πολυεστέρα, πολυπροπυλένιο, πολυαμίδιο και ακρυλικό) συνήθως παράγονται σε θερμοπλαστική βάση. Οι ίνες κλωστοποιούνται σε δέσμες και στη συνέχεια κόβονται σε νηματίδια, ώστε να μετατρέπονται σε ασυνεχείς ίνες.

– *Συνεχή νήματα*

16. Αντίθετα από ό,τι συμβαίνει με τις ασυνεχείς ίνες, τα τεχνητά συνεχή νήματα παράγονται με μια εντελώς διαφορετική διαδικασία, σε διαφορετικά εργοστάσια και έχουν σαφώς διαφορετικά χαρακτηριστικά στη συμπεριφορά τους. Χρησιμοποιούνται σε ποικίλες εφαρμογές. Μολονότι κατά βάση προέρχονται από την ίδια κυτταρινική ή συνθετική πρώτη ύλη με τις τεχνητές ασυνεχείς ίνες, τα συνεχή νήματα κλωστοποιούνται σε ένα μοναδικό νήμα και τυλίγονται σε μπομπίνα. Μπορεί να έχουν μήκος αρκετά χιλιόμετρα. Τα ποιοτικά κριτήρια για την πρώτη ύλη πριν την εξώθηση είναι σημαντικά υψηλότερα (πρέπει να εξαλείφονται οι ανομοιομορφίες και να απομακρύνονται οι προσμίξεις) και οι παραγόμενες ποσότητες σημαντικά μικρότερες από αυτές του τομέα των ασυνεχών ινών. Γι’ αυτό τα συνεχή νήματα είναι κατά πολύ ακριβότερα από τις ασυνεχείς ίνες⁸. Μια σημαντική εφαρμογή των συνεχών νημάτων βισκόζης είναι π.χ. η ενίσχυση των ελαστικών των αυτοκινήτων για τα οποία η αντοχή των κλωστοποιημένων ασυνεχών ινών βισκόζης θα ήταν εντελώς ανεπαρκής.

⁸ Για παράδειγμα, βλέπε το ακόλουθο απόσπασμα τιμών από ένα εσωτερικό έγγραφο των μερών: [...]*

– Η πρακτική της Επιτροπής

17. Σε προηγούμενες αποφάσεις της⁹ η Επιτροπή εκτίμησε ότι οι ασυνεχείς ίνες και τα συνεχή νήματα ανήκαν σε διαφορετικές αγορές προϊόντων, και οι διάκριση αυτή δεν αμφισβητήθηκε από το κοινοποιούν μέρος. Επιπλέον, στον τομέα των συνεχών νημάτων δεν υπάρχει οριζόντια επικάλυψη μεταξύ των μερών : μόνο ο όμιλος Acordis δραστηριοποιείται στην παραγωγή διαφόρων τεχνητών κυτταρινικών και συνθετικών τύπων συνεχών νημάτων.

(β) Διάκριση ανάλογα με τον τομέα εφαρμογής και τα είδη των ινών

18. Μια άλλη θεμελιώδης διάκριση σε προηγούμενες αποφάσεις της Επιτροπής που αφορούν τις ίνες είναι ανάλογα με τον τομέα εφαρμογής τους. Η Επιτροπή διατύπωσε τη γνώμη ότι οι ίνες για υφαντουργικές εφαρμογές, βιομηχανικές εφαρμογές και καλύψεις δαπέδων (τάπητες) ανήκαν σε διαφορετικές αγορές προϊόντων.¹⁰ Η Επιτροπή εκτίμησε ακόμη ότι στις αγορές αυτές οι ίνες πρέπει να διακρίνονται και ανάλογα με το είδος τους¹¹. Η ίδια προσέγγιση εφαρμόζεται επίσης και στο κοινοτικό πλαίσιο για τις κρατικές ενισχύσεις στη βιομηχανία συνθετικών ινών του 1996¹².

(γ) Ο προτεινόμενος από τα μέρη ορισμός της αγοράς προϊόντων

19. Τα μέρη θεωρούν ότι η σχετική αγορά προϊόντων δεν αποτελείται μόνο από τις τεχνητές κυτταρινικές ασυνεχείς ίνες αλλά από όλες τις τεχνητές ίνες (κυτταρινικές και συνθετικές) καθώς και τις φυσικές ασυνεχείς ίνες. Ισχυρίζονται ότι υπάρχει μεγάλος βαθμός δυνατότητας υποκατάστασης μεταξύ των διαφόρων τύπων ινών, και ιδιαίτερα μεταξύ ινών βαμβακιού, βισκόζης και πολυεστέρα.

⁹ Βλέπε την απόφαση της Επιτροπής της 30^{ης} Ιουνίου 1998 στην υπόθεση IV/M.1182 – *Akzo Nobel / Courtaulds* κ.α.

¹⁰ Βλέπε την απόφαση της Επιτροπής της 30^{ης} Σεπτεμβρίου 1992 στην υπόθεση IV/M.214 – *DuPont / ICI* κ.α.

¹¹ Για παράδειγμα, στις αγορές υφαντουργικών συνεχών νημάτων όσον αφορά τις ίνες βισκόζης και οξικής κυτταρίνης (Απόφαση της Επιτροπής της 19^{ης} Δεκεμβρίου 1991 στην υπόθεση IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* και απόφαση της Επιτροπής της 30^{ης} Ιουνίου 1998 στην υπόθεση IV/M.1182 – *Akzo Nobel / Courtaulds*), τις ίνες από πολυεστέρα και πολυαμίδιο (Απόφαση της Επιτροπής της 3^{ης} Φεβρουαρίου 1994 στην υπόθεση IV/M.399 – *Rhône-Poulenc-Snia / Nordfaser*), πολυεστέρα και βισκόζη (Απόφαση της Επιτροπής της 10^{ης} Φεβρουαρίου 1995 στην υπόθεση IV/M.533 – *TWD / Akzo Nobel / Kuagtextil*). Στις αγορές ινών για τάπητες όσον αφορά τις ίνες από πολυαμίδιο (νάυλον) και πολυπροπυλένιο (Απόφαση της Επιτροπής 93/9/ΕΟΚ της 30^{ης} Σεπτεμβρίου 1992 στην υπόθεση IV/M.214 – *DuPont/ICI*, ΕΕ L 7, 13.01.1993, σ. 13).

¹² ΕΕ C 94, 30.03.1996. Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με την παράταση της περιόδου ισχύος στην ΕΕ C 24, 29.01.1999, σ. 18.

(2) Μεθοδολογία

20. Η Επιτροπή πραγματοποίησε μια σε βάθος έρευνα της αγοράς, με τη συμμετοχή τόσο των άμεσων πελατών των μερών όσο και των απώτερων (δηλαδή των πελατών των επομένων σταδίων της παραγωγικής διαδικασίας), όπως επίσης των ιδίων των μερών και των ανταγωνιστών τους. Έλαβε απαντήσεις από περισσότερους από 100 ερωτηθέντες, οι περισσότεροι από τους οποίους είναι άμεσοι πελάτες των μερών. Αυτή η έρευνα της αγοράς επέτρεψε στην Επιτροπή να πραγματοποιήσει μια ανάλυση των σχετικών θεμάτων τόσο από την πλευρά της ζήτησης όσο και από την πλευρά της προσφοράς, και ιδίως αν θα πρέπει να γίνουν οι ακόλουθες διακρίσεις :
- μια διάκριση μεταξύ των τεχνητών ασυνεχών κυτταρινικών ινών (βισκόζης και Iyocell), των συνθετικών ασυνεχών ινών (ιδιαίτερα από πολυεστέρα και πολυπροπυλένιο), και των φυσικών ινών (ιδιαίτερα του βαμβακιού),
 - μια διάκριση μεταξύ των διαφόρων τύπων τεχνητών κυτταρινικών ασυνεχών ινών (βισκόζης και Iyocell), και
 - περαιτέρω διακρίσεις μεταξύ εφαρμογών καθώς και μεταξύ ομάδων πελατών.
21. Η Επιτροπή επίσης αξιολόγησε μεγάλο όγκο πληροφοριών σχετικά με τις συνολικές πωλήσεις και τις εφαρμοζόμενες τιμές από τα μέρη για μια σειρά ετών και πραγματοποίησε μια ανάλυση συσχέτισης τιμών και ελαστικότητας.
22. Οι ίνες τις οποίες το κοινοποιούν μέρος θεωρεί ως τα πλησιέστερα υποκατάστατα των τεχνητών κυτταρινικών ασυνεχών ινών είναι αυτές από βαμβάκι, πολυεστέρα και πολυπροπυλένιο (οι τελευταίες σε πολύ μικρότερο βαθμό, κυρίως στον τομέα των μη κλωστοποιημένων εφαρμογών). Κατά συνέπεια, η επιχειρηματολογία της Επιτροπής όσον αφορά τον καθορισμό των σχετικών αγορών προϊόντων θα επικεντρωθεί στη δυνατότητα υποκατάστασης αυτών των ινών με ασυνεχείς ίνες από βισκόζη και Iyocell, καθώς και στη δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ ασυνεχών ινών βισκόζης και Iyocell.
- Τα στοιχεία που προσκόμισαν τα μέρη
- Το ποσοστό των απαντήσεων των πελατών
23. Στην Απάντησή τους¹³ τα μέρη επισημαίνουν ότι το ποσοστό των απαντήσεων στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής είναι αρκετά μικρότερο του 50% και ότι συνεπώς τα στοιχεία του φακέλου δεν είναι αντιπροσωπευτικά των αντιδράσεων της ευρύτερης αγοράς.

¹³ Στην παράγραφο 2.4. Η ίδια άποψη υποστηρίζεται στην επιστολή των μερών (στη σελίδα 3), όπου το κοινοποιούν μέρος επισημαίνει τον πιθανό “διπλό υπολογισμό”. Η Επιτροπή επιμένει ότι η αξιολόγηση της έρευνας αγοράς δεν μεγαλοποιεί την κατάσταση με διπλό υπολογισμό.

24. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε αυτό το επιχείρημα, ισχυρίζεται ότι τα αποτελέσματα της έρευνας της αγοράς αποτελούν μια αξιόπιστη και τεκμηριωμένη βάση αξιολόγησης της εξεταζόμενης πράξης. Το ποσοστό των απαντήσεων των αμέσων πελατών των μερών στον ΕΟΧ, το οποίο συνιστά ένα κρίσιμο μέγεθος για την εκτίμηση των συνεπειών της κρινόμενης πράξης στην αγορά της Ευρώπης, είναι αρκετά υψηλότερο του 50%, τόσο σε απόλυτους αριθμούς όσο και ως ποσοστό του όγκου πωλήσεων των μερών. Θα πρέπει ακόμη να σημειωθεί ότι η έρευνα αγοράς της Επιτροπής περιέλαβε μικρούς και μεγάλους πελάτες όλων των τομέων των δραστηριοτήτων των μερών. Τα αποτελέσματά της συνεπώς θα πρέπει να θεωρηθούν αντιπροσωπευτικά. Το μικρότερο ποσοστό απαντήσεων των εκτός ΕΟΧ πελατών, καθώς και των απώτερων πελατών, η ένταξη των οποίων στην έρευνα αγοράς είχε καθαρά συμπληρωματικό χαρακτήρα, δεν επηρεάζει την αντιπροσωπευτικότητα της έρευνας της Επιτροπής¹⁴.

– Μεθοδολογία εφαρμογής του ελέγχου SSNIP

25. Στην Επιστολή του¹⁵ το κοινοποιούν μέρος ισχυρίζεται επίσης ότι στη μεθοδολογία της Επιτροπής κατά την εφαρμογή του ελέγχου SSNIP¹⁶ υπάρχει ένα ουσιαστικό σφάλμα και ότι η προσέγγιση της Επιτροπής στις ερωτήσεις 8 – 15 του ερωτηματολογίου της φάσης II προς τους πελάτες ήταν λανθασμένη¹⁷.

¹⁴ Πρέπει να σημειωθεί ότι μεγάλος αριθμός στοιχείων διευθύνσεων και τηλεφώνων πελατών που έδωσαν τα μέρη στην Επιτροπή (στην Απάντησή τους αναφέρεται ότι ήταν περισσότεροι από 300) δεν έγινε δυνατό να χρησιμοποιηθούν στην έρευνα αγοράς, διότι αυτά, και ιδίως τα φαξ, δεν ήταν σωστά. Και μολονότι η Επιτροπή επεσήμανε εγκαίρως το πρόβλημα στα μέρη, αυτά δεν της έδωσαν τα σωστά στοιχεία.

¹⁵ Στις παραγράφους 2.2 (τρίτο σημείο), 2.16 και επόμενες καθώς και στην παράγραφο 3.11.

¹⁶ Μικρή αλλά σημαντική μη προσωρινή αύξηση τιμής (SSNIP).

¹⁷ Η ερώτηση 8 του ερωτηματολογίου της φάσης II της Επιτροπής έχει ως εξής :

“8. **(1)** Για την παραγωγή καθενός από τα προαναφερθέντα προϊόντα (ομάδες) που είναι κατασκευασμένα από ασυνεχείς ίνες βισκόζης (VSF), αν η τιμή των ινών αυξηθεί μόνιμα **κατά 5%**

α) θα χρησιμοποιούσατε 100% άλλους τύπους ινών αντί για VSF

β) θα μειώνατε το ποσοστό VSF κατά την ανάμειξη ινών

γ) θα διακόπτατε την παραγωγή του προϊόντος, ή

δ) δεν θα αλλάζατε τίποτα ;

(2) Αυτό πόσο θα μείωνε τη συνολική κατανάλωσή σας σε VSF ;

(3) Πόση θα ήταν η αύξηση των τιμών των προϊόντων σας από VSF αν δεν χρησιμοποιούσατε άλλους τύπους ινών ,ούτε μειώνατε το ποσοστό του VSF ούτε διακόπτατε την παραγωγή ;

Η ερώτηση 9 επαναλαμβάνει την ερώτηση 8 αλλά με αύξηση τιμής 10%.

Η ερώτηση 10 επαναλαμβάνει την ερώτηση 8 αλλά όσον αφορά προϊόντα ή ομάδες προϊόντων από Iyocell.

Η ερώτηση 11 επαναλαμβάνει την ερώτηση 10 αλλά με αύξηση τιμής 10%.

Κατά την άποψη του κοινοποιούντος μέρους, τα συμπεράσματα μιας τέτοιας έρευνας που βασίζεται σε υποθετικά ερωτήματα είναι υποκειμενικά, και αναπόφευκτα αυθαίρετα και αναξιόπιστα. Το κοινοποιούν μέρος ισχυρίζεται ότι οι ερωτήσεις της Επιτροπής προς τους πελάτες των μερών δεν ανέφεραν καθαρά ότι οι αυξήσεις τιμών σε ένα είδος ινών θα επηρέαζαν τις τιμές των άλλων ειδών, και ότι δεν προσδιόριζαν ένα χρονικό διάστημα εντός του οποίου θα μπορούσε να λάβει χώρα αυτή η μετατόπιση. Σύμφωνα με το κοινοποιούν μέρος, θα χρειαζόταν να τεθεί ένα χρονικό διάστημα τουλάχιστον ενός έτους. Ακόμη υποστηρίζει ότι το ερωτηματολόγιο δεν περιείχε μια εναλλακτική λύση που να προβλέπει μείωση της παραγωγής ινών με βάση τη βισκόζη ή το Iyocell. Τέλος, το κοινοποιούν μέρος υποστηρίζει ότι η Επιτροπή θα έπρεπε να είχε αναζητήσει και εμπειρικά στοιχεία, δεδομένου ότι ορισμένοι πελάτες είχαν κατά το παρελθόν μειώσει την κατανάλωσή τους σε ίνες βισκόζης και Iyocell αντιδρώντας σε μη προσωρινές διαφοροποιήσεις των σχετικών τιμών μεταξύ ινών από βισκόζη και Iyocell και άλλων ινών.

26. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, υποστηρίζει ότι η έρευνα της αγοράς που πραγματοποίησε, και ιδιαίτερα οι ερωτήσεις που απηύθυνε προς τους πελάτες των μερών κατά τη φάση II της έρευνας, αποτελούν αξιόπιστη και αντικειμενική βάση για τον καθορισμό της σχετικής αγοράς προϊόντων και για την εκτίμηση της κοινοποιουμένης πράξης από πλευράς ανταγωνισμού. Η εφαρμογή του ελέγχου SSNIP στην προκειμένη περίπτωση είναι σύμφωνη με την πρακτική που ακολουθεί η Επιτροπή¹⁸. Θα πρέπει να τονιστεί ιδιαίτερος ότι ο έλεγχος SSNIP βασίζεται εξ ορισμού σε υποθετικά δεδομένα. Ακόμη θέτει γενικά ως προϋπόθεση μια μη προσωρινή αύξηση τιμών, αποκλείοντας από την έρευνα οποιεσδήποτε προσωρινές διακυμάνσεις των τιμών. Κατά συνέπεια, τα ερωτηματολόγια της Επιτροπής ρητά αφορούσαν “μόνιμες” αυξήσεις τιμών. Ο καθορισμός ενός συγκεκριμένου χρονικού διαστήματος για τη μετακίνηση θα ήταν αυθαίρετος, και τα μέρη δεν μπόρεσαν να αιτιολογήσουν γιατί ένα χρονικό διάστημα “τουλάχιστον” ενός έτους θα ήταν κατά τη γνώμη τους ενδεδειγμένος χρόνος για τη μετακίνηση.
27. Επιπλέον, σε όλες τις αμφισβητούμενες ερωτήσεις προς τους πελάτες των μερών ήταν σαφές ότι οι υποθετικές αυξήσεις τιμών των ασυνεχών ινών από βισκόζη ή Iyocell θα πρέπει να εξεταστούν στο πλαίσιο της χρησιμοποίησης άλλων εναλλακτικών ινών. Η Επιτροπή έθεσε ρητά το ερώτημα αν οι πελάτες θα “χρησιμοποιούσαν άλλα είδη ινών αντί για αυτές” ή “αν θα μετεκινούντο από τις VSF ή Iyocell σε άλλα είδη ινών”¹⁹. Από τα προαναφερθέντα είναι φανερό ότι η έρευνα αγοράς της Επιτροπής αφορούσε υποθετικές, σχετικές διαφορές τιμών μεταξύ των ασυνεχών ινών βισκόζης, Iyocell, και άλλων ειδών ινών. Σημειώνεται επίσης ότι οι ερωτήσεις ανεφέροντο σε αύξηση τιμής μόνο

Η ερώτηση 15 έχει ως εξής : “Γενικά και στην περίπτωση μιας μόνιμης αύξησης τιμής κατά 5 – 10% θα φροντίζατε να στραφείτε (μερικά ή ολικά) από το VSF ή το Iyocell σε άλλο είδος ινών και αυτή η μετατόπιση πόσο θα μείωνε την κατανάλωσή σας σε VSF ή Iyocell ;”

¹⁸ Ανακοίνωση της Επιτροπής που αφορά τον καθορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, ΕΕ C 372, 9.12.1997, σ.5 (παράγραφος 17).

¹⁹ Βλέπε την υποσημείωση 18 ανωτέρω. Πρέπει να σημειωθεί ότι η ερώτηση 15 παρείχε στους ερωτηθέντες συγκεκριμένες δυνατότητες μετακίνησης, όπως από “VSF σε Iyocell” ή από “Iyocell σε VSF”.

όσον αφορά το VSF ή το Iyocell, πράγμα το οποίο καθιστούσε σαφές, όσον αφορά τις άλλες ίνες, ότι οι τιμές των τελευταίων εθεωρούντο αμετάβλητες.

28. Ακόμη, σε αντίθεση προς τους ισχυρισμούς των μερών, τα ερωτηματολόγια της Επιτροπής περιελάμβαναν μια ερώτηση σχετικά με τη μείωση παραγωγής των ινών βισκόζης και Iyocell. Οι πελάτες ρωτήθηκαν κατά πόσο θα μείωναν τη συνολική κατανάλωσή τους σε ίνες VSF ή Iyocell αντίστοιχα, σε περίπτωση αύξησης της τιμής τους²⁰.
29. Τέλος, η Επιτροπή αναφέρει ότι η εκτίμησή της δεν βασίζεται μόνο σε μια θεωρητική ανάλυση μιας υποθετικής μελλοντικής μετακίνησης προς άλλες ίνες, άλλα και σε εμπειρικά δεδομένα κινήσεων της αγοράς κατά το παρελθόν. Πράγματι, η ανάλυση συσχέτισης τιμών της Επιτροπής (βλέπε κατωτέρω, ιδίως τις παραγράφους 72 και επόμενες) είχε ως στόχο να επισημάνει υποδείγματα υποκατάστασης από το παρελθόν, με βάση τα εμπειρικά δεδομένα που παρείχαν τα ίδια τα μέρη. (Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι αντιρρήσεις των μερών σχετικά με τη χρήση στοιχείων του παρελθόντος σε στατιστικές μεθόδους όπως η συσχέτιση – οι οποίες αναπτύσσονται στο επόμενο κεφάλαιο – έρχεται σε αντίθεση με την επιμονή τους που διατυπώνεται στην επιστολή να αξιοποιηθούν τα δεδομένα από την μέχρι τώρα πρακτική – η οποία ασφαλώς θα πρέπει να διερευνηθεί, προκειμένου να αποδώσει χρήσιμα συμπεράσματα).

-Χρήση στοιχείων συσχέτισης

30. Τέλος²¹, στην Απάντησή τους τα μέρη εκφράζουν την άποψη ότι η Επιτροπή στην κοινοποίηση αιτιάσεων έχει δώσει μεγαλύτερη έμφαση στα στοιχεία της συσχέτισης παρά στις σημερινές περιπτώσεις μετακινήσεων. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε αυτά τα επιχειρήματα, δεν συμμερίζεται αυτή τη γνώμη και στα επόμενα θα διατυπώσει τις απόψεις της σχετικά με τη χρήση των στοιχείων συσχέτισης και το θέμα της στροφής προς άλλα είδη ινών (βλέπε κατωτέρω τις παραγράφους 78 – 79 και 100 – 114).

(3) Η βασική διάκριση μεταξύ των ασυνεχών ινών βισκόζης, των ασυνεχών ινών Iyocell, των ινών από βαμβάκι, πολυεστέρα και πολυπροπυλένιο.

31. Από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι θα πρέπει να γίνει μια βασική διάκριση μεταξύ των ασυνεχών ινών βισκόζης, των ασυνεχών ινών Iyocell, των ινών από βαμβάκι, πολυεστέρα και πολυπροπυλένιο.

(α) Δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης

²⁰ Ερωτήσεις 8(2), 9(2), 10(2) και 11(2) του ερωτηματολογίου της φάσης II προς τους πελάτες (βλέπε την υποσημείωση 18 ανωτέρω).

²¹ Στις παραγράφους 2.2 (τρίτο σημείο), 2.16 και επόμενες καθώς και στην παράγραφο 3.11.

32. Για να μπορούν δύο προϊόντα να θεωρούνται ως υποκατάστατα, θα πρέπει ο άμεσος πελάτης να έχει τη δυνατότητα να αντιδράσει κατά τρόπο ρεαλιστικό και ορθολογικό σε μια π.χ. μικρή αλλά σημαντική μη προσωρινή αύξηση τιμής ενός προϊόντος και να μεταστραφεί σε ένα άλλο, μέσα σε ένα σχετικά μικρό χρονικό διάστημα. Τα προϊόντα είναι απαραίτητο να αποτελούν λογικές εναλλακτικές λύσεις από οικονομική και τεχνική άποψη²². Μολονότι πρέπει να αναγνωριστεί ότι τα διαφορετικά είδη ινών μπορούν μέχρι ενός σημείου να αποτελούν εναλλακτική λύση, η δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης μεταξύ των τεχνητών κυτταρινικών ινών και των άλλων ινών, και μεταξύ των δύο κύριων ειδών κυτταρινικών ινών (από βισκόζη και Iyocell), δεν είναι αρκετή για να συμπεράνει κανείς ότι ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντων. Οι παραπάνω διαπιστώσεις επιβεβαιώθηκαν και από τα συμπεράσματα της έρευνας αγοράς :

- *Ασυνεχείς ίνες βισκόζης*

- Χαρακτηριστικά γνωρίσματα του προϊόντος

33. Οι ασυνεχείς ίνες βισκόζης (στο εξής : “VSF”) είναι προϊόν με πολύ ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τα οποία το κάνουν να διακρίνεται από οποιαδήποτε άλλα είδη ινών. Στο πλαίσιο της έρευνας αγοράς της Επιτροπής, πολλοί πελάτες επεσήμαναν αυτά τα χαρακτηριστικά. Η κύρια ιδιότητα της VSF είναι η υψηλή απορροφητικότητα υγρασίας σε συνδυασμό με τη μεγάλη δυνατότητα κατακράτησης υγρών, η οποία ξεπερνά κατά πολύ την απορροφητικότητα όλων των άλλων ινών που θεωρούνται από τα κοινοποιούντα μέρη ως στενά υποκατάστατα, δηλαδή των ινών από βαμβάκι, πολυεστέρα και πολυπροπυλένιο. Αυτή η ιδιότητα καθιστά τις VSF κατάλληλες για μια μεγάλη σειρά εφαρμογών, τόσο στον υφαντουργικό τομέα (λόγω της επακόλουθης άνεσης στο φόρεμα) όσο και στον μη υφαντουργικό τομέα (οικιακές εφαρμογές, εφαρμογές στην ιατρική και την υγιεινή, προϊόντα προσωπικής φροντίδας, καθώς και βιομηχανικές εφαρμογές, όπως φίλτρα ή υλικό εσωτερικής υποστήριξης τεχνητών δερμάτων)²³.
34. Ένα χαρακτηριστικό το οποίο διακρίνει τις VSF από τις ίνες πολυεστέρα και πολυπροπυλενίου είναι η βιοδιασπασιμότητα, η οποία είναι σημαντικό στοιχείο, ιδίως στα μη υφαντουργικά προϊόντα μιας χρήσης. Σε σύγκριση με το βαμβάκι, σημασία για τον υφαντουργικό τομέα έχει η απαλότητα και το “πέσιμο” των VSF²⁴. Ακόμη, οι VSF έχουν ιδιαίτερα χαρακτηριστικά βαφής τα οποία τις

²² Βλέπε την απόφαση της Επιτροπής 93/9/EEC της 30^{ης} Σεπτεμβρίου 1992 στην υπόθεση IV/M.214 – *DuPont/ICI*, EE L 7, 13.01.1993, σ. 13 (παράγραφος 23). Βλέπε επίσης την ανακοίνωση της Επιτροπής που αφορά τον καθορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, EE C 372, 9.12.1997, σ.5 (παράγραφοι 15 και 17).

²³ Αυτό επιβεβαιώνεται από την ακόλουθη αναφορά σε ένα εσωτερικό έγγραφο που υπέβαλε η CVC: [...]*

²⁴ Αυτό επιβεβαιώνεται από την ακόλουθη αναφορά σε ένα εσωτερικό έγγραφο που υπέβαλε η CVC: [...]*

κάνουν να ξεχωρίζουν από το βαμβάκι και τον πολυεστέρα, τόσο στις υφαντουργικές όσο και στις μη υφαντουργικές εφαρμογές.

35. Από την άλλη πλευρά, οι VSF έχουν επίσης χαρακτηριστικά γνωρίσματα τα οποία σε ορισμένους τομείς εφαρμογών περιορίζουν τη χρήση τους. Για παράδειγμα, επειδή οι VSF έχουν μεγάλο βαθμό επιμήκυνσης και μικρή αντοχή όταν βρέχονται, δεν είναι δυνατό να πλένονται στο πλυντήριο στην κανονική τους κατάσταση. Επειδή όμως έχουν δυνατότητα εύκολης επεξεργασίας, οι VSF αποτελούν κατάλληλο υλικό για ανάμειξη, τόσο με το βαμβάκι όσο και με τον πολυεστέρα, και με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται η εκμετάλλευση των πλεονεκτημάτων και η ελαχιστοποίηση των μειονεκτημάτων της κάθε ίνας. Αυτό μπορεί να θεωρηθεί ένδειξη του ξεχωριστού χαρακτήρα των VSF, ιδιαίτερα αν ληφθεί υπόψη ότι οι VSF είναι ακριβότερες²⁵ από τις άλλες ίνες : αν η χρήση των VSF δεν παρέχει προστιθέμενη αξία στο προϊόν, δοθέντος ότι είναι ακριβότερες, δεν θα επιλέγονταν.

- Ανελαστικότητα ζήτησης

36. Η έρευνα αγοράς την οποία πραγματοποίησε η Επιτροπή αποκάλυψε ότι από την πλευρά της ζήτησης δεν υπάρχει επαρκής δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ των VSF και των άλλων ινών, ώστε να συμπεριληφθούν στην ίδια σχετική αγορά. Πράγματι, οι περισσότεροι από τους πελάτες που ρωτήθηκαν απάντησαν ότι δεν είναι καθόλου σε θέση να αντικαταστήσουν την VSF στα προϊόντα τους. Σύμφωνα με τις απαντήσεις, στην περίπτωση μιας αύξησης 5 – 10% της τιμής των VSF, ορισμένοι πελάτες θα πρέπει να διακόψουν την παραγωγή τους η δε μεγάλη πλειοψηφία των πελατών απλά δεν θα κάνει τίποτα. Οι συνηθέστεροι λόγοι για τη μη μετακίνησή τους είναι τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των VSF ως προϊόντος και οι απαιτήσεις των απωτέρων πελατών.
37. Στην απάντησή τους²⁶, τα μέρη ακόμη υποστηρίζουν ότι σύμφωνα με τις δηλώσεις των πελατών, αν γινόταν μια μικρή μη προσωρινή αύξηση τιμής, η πλειοψηφία τους (52%) θα μείωνε την παραγωγή της, η αντίδραση του 18% θα εξαρτάτο από τις συνθήκες της αγοράς, και μόνο το 24% δεν θα μετεκινείτο ή ότι δεν θα μείωνε την παραγωγή του²⁷.
38. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε αυτά τα επιχειρήματα, εμμένει στα αρχικά συμπεράσματα τα οποία προέκυψαν από την έρευνα αγοράς. Πρώτον, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η μεθοδολογία των μερών στους υπολογισμούς δεν είναι η αρμόζουσα, επειδή δεν κάνει διάκριση μεταξύ των απαντήσεων στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής κατά τη φάση I και αυτών της φάσης II, και έτσι αναπόφευκτα μετρά τις απαντήσεις ορισμένων πελατών που απάντησαν και στα δύο ερωτηματολόγια δύο φορές. Επιπλέον, οι ερωτήσεις της φάσης I και της φάσης II είχαν ουσιώδεις διαφορές και δεν μπορούν να αξιολογηθούν από κοινού²⁸. Ακόμη, επειδή στην Απάντηση παρατίθενται μόνο ποσοστά και όχι

²⁵ [...]*

²⁶ Στην παράγραφο 2.5 και επόμενες, και ιδιαίτερα στην παράγραφο 2.7.

²⁷ Στην παράγραφο 2.18 και στα παραρτήματα 6 και 7.

²⁸ Η αξιολόγηση αυτών των ερωτηματολογίων σχολιάζεται π.χ. στις παραγράφους 40 και 188.

απόλυτοι αριθμοί ούτε ακριβείς αναφορές στα στοιχεία της Επιτροπής, η Επιτροπή δεν μπορεί να επαληθεύσει αυτούς τους υπολογισμούς. Κατά συνέπεια η Επιτροπή δεν μπορεί να βασιστεί στους υπολογισμούς των μερών για την εκτίμηση της κοινοποιηθείσας πράξης και στηρίζεται στη δική της ανάλυση για τις μεταβολές της ζήτησης η οποία εκτίθεται κατωτέρω στην παράγραφο 40.

39. Δεύτερον, όσον αφορά το γεγονός της παρούσας (ολικής και μερικής) μετακίνησης στην οποία αναφέρονται τα μέρη, η Επιτροπή δεν αμφισβητεί ότι ορισμένοι πελάτες πράγματι στρέφονται προς άλλα είδη ινών. Θα πρέπει όμως να σημειωθεί ότι αυτοί αποτελούν μεμονωμένα παραδείγματα τα οποία δεν είναι αντιπροσωπευτικά των γενικών αντιδράσεων της αγοράς, όπως αυτές απεικονίζονται στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής²⁹.
40. Επιπλέον, η Επιτροπή στηριζόμενη στα μη ονομαστικά συνοπτικά δεδομένα για την αναμενόμενη μεταβολή της συμπεριφοράς των πελατών που θα επιδιώξουν να μετακινηθούν σε περίπτωση μικρής αλλά μόνιμης αύξησης τιμής κατά 10%³⁰, στάθμισε τις απαντήσεις των πελατών στη δική της έρευνα αγοράς με βάση τις ποσότητες ινών που αγοράστηκαν από κάθε μεμονωμένο πελάτη κατά το έτος 2000. Το συμπέρασμα αυτής της ανάλυσης είναι ότι σε περίπτωση αύξησης της τιμής των VSF κατά 10%, η μείωση των πωλήσεων ινών των μερών εξαιτίας της μετακίνησης πελατών θα είναι μικρότερη του 5%³¹, επιβεβαιώνοντας έτσι πλήρως την άποψη της Επιτροπής ότι από την πλευρά της ζήτησης δεν υπάρχει επαρκής δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ των VSF και των άλλων ινών, ώστε να συμπεριληφθούν στην ίδια σχετική αγορά.
41. Στην επιστολή του το κοινοποιούν μέρος ισχυρίζεται ότι η Επιτροπή δεν περιέλαβε στο αποτέλεσμα της μετακίνησης εκείνους τους πελάτες οι οποίοι δήλωσαν ότι θα μειώσουν ή θα διακόψουν την παραγωγή προϊόντων με βάση τις VSF ή το Iyocell στην περίπτωση μιας αύξησης τιμής 5-10% για τις VSF ή το Iyocell.
42. Η Επιτροπή απαντώντας σ' αυτό υποστηρίζει ότι εκείνοι οι πελάτες οι οποίοι απάντησαν ότι θα διακόψουν ή θα μειώσουν την παραγωγή τους με βάση τις VSF δεν ανήκουν στην ίδια κατηγορία με εκείνους οι οποίοι θα μετεκινούνται σε άλλα είδη ινών. Ενώ οι πελάτες οι οποίοι δηλώνουν ότι θα μετεκινούνται μπορεί θεωρητικά να είναι αντιπροσωπευτικοί μιας ευρύτερης αγοράς προϊόντων αν αυτή η μετακίνηση φθάνει σε σημείο να καθιστά την αύξηση τιμής κατά 5 – 10% μη επικερδή, οι πελάτες οι οποίοι δηλώνουν ότι θα διέκοπταν ή θα μείωναν

²⁹ Τα παραδείγματα τα οποία παρατίθενται από τα μέρη στην Απάντησή τους (παραρτήματα 6 και 7) αντιπροσωπεύουν λιγότερο από 10% της συνολικής πελατείας τους.

³⁰ Οι πληροφορίες δόθηκαν στα μέρη στις 11 Σεπτεμβρίου 2001 (βλέπε ανωτέρω την παράγραφο 10).

³¹ Το ποσοστό αυτό αναφέρεται στη μείωση των πωλήσεων εξαιτίας μετακίνησης των πελατών επί του συνόλου των πωλήσεων των πελατών που απάντησαν στην ερώτηση. Το δείγμα των πελατών που απάντησαν είναι ιδιαίτερα αντιπροσωπευτικό, και καλύπτει πολύ περισσότερο του 50% των συνολικών πωλήσεων των μερών στον EOX. Η Επιτροπή κατά τη φάση I της έρευνας υπέβαλε και μια άλλη ερώτηση σχετικά με τη μεταστροφή, η οποία επειδή περιλαμβάνει μια σαφή εκτίμηση για τις αντιδράσεις των απώτερων πελατών, θα σχολιαστεί κατά την αξιολόγηση των εμποδίων στον ανταγωνισμό κατωτέρω στις παραγράφους 188–191. Επίσης εκεί θα συζητηθεί και το θέμα της μείωσης του όγκου εξαιτίας της διακοπής της παραγωγής.

την παραγωγή αντιπροσωπεύουν την ακριβώς αντίθετη θέση στο θέμα του καθορισμού της αγοράς προϊόντος. Πράγματι, αυτοί οι τελευταίοι, με τον τρόπο που απάντησαν, υποδηλώνουν ότι είναι σημαντικά εξαρτημένοι από ένα συγκεκριμένο είδος ινών και ότι δεν μπορούν να μετακινηθούν ακόμη και στην περίπτωση σημαντικών μη προσωρινών αυξήσεων τιμών.

- Μακροπρόθεσμες και βραχυπρόθεσμες καταναλωτικές τάσεις

43. Το κοινοποιούν μέρος επισημαίνει τις μακροπρόθεσμες καταναλωτικές τάσεις για τις ασυνεχείς ίνες, από τις οποίες προκύπτει π.χ. μια μείωση της κατανάλωσης των VSF μετά το ανώτατο επίπεδο στο οποίο έφτασε γύρω στο 1970. Επίσης συγκρίνει το φαινόμενο αυτό με την απότομη αύξηση της κατανάλωσης πολυεστέρα και με την αυξανόμενη κατανάλωση άλλων συνθετικών ινών, όπως των ινών πολυπροπυλενίου³².
44. Η Επιτροπή όμως σημειώνει ότι η μείωση της κατανάλωσης VSF³³, η οποία πάντως επιβραδύνθηκε σημαντικά στην Ευρώπη την δεκαετία του 1990, δεν αποδεικνύει μόνη της τη δυνατότητα υποκατάστασης των VSF από άλλα είδη ασυνεχών ινών. Αντίθετα, η ικανότητα των VSF να βρίσκουν νέους τομείς εφαρμογών, όπως τον οικονομικά ανθηρό τομέα των μη κλωστοποιημένων προϊόντων³⁴, θα πρέπει να θεωρηθεί ενδεικτικό της διαφορετικότητάς τους και της ανεπαρκούς δυνατότητας υποκατάστασής τους από άλλα είδη ινών. Αν οι VSF, οι οποίες γενικά έχουν υψηλότερη τιμή από τις άλλες ίνες³⁵, μπορούσαν να υποκατασταθούν πλήρως από τις άλλες ίνες, θα είχαν εξ ολοκλήρου αντικατασταθεί³⁶.
45. Επιπλέον, η αντικατάσταση ενός είδους ινών από άλλο συχνά υπαγορεύεται από σημαντικές τεχνολογικές εξελίξεις και δεν μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη γενικής και επαρκούς δυνατότητας υποκατάστασης μεταξύ τους. Αυτό είναι ιδιαίτερα φανερό πάλι στη βιομηχανία των μη κλωστοποιημένων προϊόντων. Η χρήση των VSF στο εξωτερικό κάλυμμα στις πάνες των μωρών έχει σχεδόν διακοπεί, εξαιτίας σημαντικών τροποποιήσεων στο προϊόν, όπως η παραγωγή πανών με πολλαπλές στρώσεις και η δημιουργία υπεραπορροφητικών πολυμερών. Όσον αφορά την υφαντουργική βιομηχανία, οι νέες τεχνολογίες

³² Σήμερα η βισκόζη καλύπτει περίπου το [$<5\%$]* της συνολικής παγκόσμιας κατανάλωσης ασυνεχών ινών (σε συνδυασμό με το Iyocell : [1500-1700]* χιλιάδες τόνοι ετησίως, [...]*), αλλά το ποσοστό στον EOX είναι διπλάσιο [$<10\%$]*, δεδομένου ότι το βαμβάκι χρησιμοποιείται σημαντικά λιγότερο από όσο σε άλλες γεωγραφικές περιοχές ([$<40\%$]* στον EOX, [$<60\%$]* παγκόσμια). Τα αντίστοιχα ποσοστά για τον πολυεστέρα είναι : [$<25\%$]* στον EOX, [$<25\%$]* παγκόσμια, και για το πολυπροπυλένιο, [$<15\%$]* στον EOX, [$<10\%$]* παγκόσμια.

³³ Η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως στη μείωση κατανάλωσης των υφαντουργικών προϊόντων από VSF (η οποία συνδέεται με τη σειρά της με τη γενικότερη μείωση παραγωγής των υφαντουργικών προϊόντων στην Ευρώπη). Σχετικά με τις μεταβολές των ποσοστών στην κατανάλωση των υφαντουργικών και των μη κλωστοποιημένων προϊόντων, βλέπε τις παραγράφους 145 – 148.

³⁴ Σημειώνεται π.χ. η αυξανόμενη χρήση των VSF στα μη κλωστοποιημένα προϊόντα μιας χρήσης (πετσέτες, χειρουργικές ποδιές, ράβδοι λήψης εκκρίματων, επίδεσμοι), όπου οι VSF έχουν αντικαταστήσει τα προϊόντα από βαμβάκι (τα οποία δεν είναι κατά κύριο λόγο προϊόντα μιας χρήσης) και τις γάζες.

³⁵ Βλέπε την υποσημείωση 26, ανωτέρω.

³⁶ Βλέπε επίσης τα συμπεράσματα της ανάλυσης συσχέτισης τιμών της Επιτροπής (Πίνακας 1 / παράγραφοι 72 – 74 κατωτέρω).

νηματοποίησης και φινιρίσματος καθώς και η ανάπτυξη νέων συνθετικών ή κυτταρινικών υλικών μπορούν να έχουν σημαντικές επιπτώσεις στη χρήση και στην κατανάλωση ινών. Η χρησιμοποίηση πάντως διαφορετικού είδους ινών σε ουσιαστικά διαφοροποιημένα προϊόντα δεν μπορεί να θεωρηθεί ενδεικτικό ύπαρξης κοινής αγοράς προϊόντων για τα δύο είδη ινών.

46. Στην Απάντησή τους³⁷ τα μέρη αρνούνται την ύπαρξη σημαντικών νέων εξελίξεων στις τεχνικές νηματοποίησης και φινιρίσματος κατά τα τελευταία χρόνια.
47. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε αυτή την άποψη, επιμένει ότι κατά το παρελθόν έλαβαν χώρα σημαντικές τεχνολογικές εξελίξεις στον τομέα των κυτταρινικών ινών, όπως και είναι πιθανό να λάβουν χώρα και στο μέλλον, και ότι αυτές έχουν σημαντικές επιπτώσεις στις δυνατότητες επεξεργασίας ινών και επομένως και στην κατανάλωσή τους. Αναφέρεται στις βελτιώσεις των προϊόντων των μερών, όπως τη μη ινιδίζουσα ίνα Iyocell, και στη συνεργασία τους με τους νηματοουργούς και τους βαφείς για την επεξεργασία του Iyocell. Αναφέρει επίσης, ότι δεν είναι όλες οι ποιότητες ινών εξίσου κατάλληλες για στροφεία νηματοποίησης με ανοικτό κλειδί³⁸. Ακόμη και αν δεν υπάρχουν σημαντικές τεχνολογικές εξελίξεις, η χρήση διαφορετικών ινών σε ουσιαστικά διαφορετικά προϊόντα δεν μπορεί να θεωρηθεί ως απόδειξη για την ύπαρξη κοινής αγοράς προϊόντων των δύο ειδών ινών.
48. Δεύτερον, τα μέρη αναφέρουν στην Απάντησή τους³⁹ ότι στις μη κλωστοποιημένες εφαρμογές οι VSF βρίσκονται σε ένα κύκλο “άνθησης και μαρασμού”. Οι ανταγωνιστές και οι πελάτες, όταν οι τελικές τους χρήσεις επεκταθούν ικανοποιητικά, αναζητούν φθηνότερα εναλλακτικά είδη ινών. Θα ήταν δε διατεθειμένοι να πραγματοποιήσουν επενδύσεις σε οποιοσδήποτε απαραίτητες τεχνολογικές βελτιώσεις που θα οδηγούσαν στην αντικατάσταση της βισκόζης. Σύμφωνα με τα μέρη, αυτό αποδεικνύει πόσο ευάλωτη είναι η βισκόζη στον τομέα των μη κλωστοποιημένων προϊόντων.

³⁷ Στην παράγραφο 2.27.

³⁸ Στοιχεία για τις τεχνολογικές εξελίξεις στην νηματοουργία δημοσιεύονται στο διαδίκτυο, στις ακόλουθες ιστοσελίδες σημαντικών εταιρειών στις τεχνικές νηματοποίησης σε στροφεία με ανοικτό κλειδί :

(1) <http://www.suessen.com/htmls/foemi.htm>.

Σύμφωνα με την ιστοσελίδα της Suessen, η τεχνολογία νηματοποίησης με ανοικτό κλειδί, η οποία βασίζεται στις εξελίξεις των δεκαετιών 1960 και 1970, έφθασε στην εμπορική της κορύφωση κατά τη δεκαετία του 1980 και έκτοτε έχει βελτιωθεί σημαντικά, π.χ. με την αύξηση της ταχύτητας νηματοποίησης κατά 50% μεταξύ των ετών 1983 και 1995. Το ότι αυτές οι βελτιώσεις δεν είναι εντελώς ανεξάρτητες από το είδος των ινών προκύπτει επίσης και από την ιστοσελίδα της Suessen στην οποία αναφέρεται : “Οι πολυεστερικές και οι άλλες συνθετικές ίνες τείνουν να παρουσιάζουν θερμικά και μηχανικά ελαττώματα, ιδιαίτερα στις υψηλές ταχύτητες παραγωγής.” (<http://www.suessen.com/htmls/foepp5.htm>).

(2) <http://www.elitex-saurer.cz/indexger.htm>

Η ιστοσελίδα της Elitex-Saurer περιέχει επίσης στοιχεία για τις ιδιαιτερότητες των ινών ή (τουλάχιστον για την περιορισμένου εύρους καταλληλότητά τους) όσον αφορά τη χρησιμοποίησή τους με ορισμένα εξαρτήματα των κλωστικών μηχανών, π.χ. με ομφαλούς και ιδίως με κυλίνδρους ανοίγματος.

³⁹ Στην παράγραφο 2.27.

49. Η Επιτροπή έχει αντίθετα τη γνώμη ότι τα επιχειρήματα αυτά, όπως αναφέρονται στην Απάντηση, δεν αντικρούουν τις απόψεις της. Το κύριο σημείο διαφωνίας με τα μέρη είναι η ερμηνεία των μεταβολών στη χρήση των ινών λόγω των τεχνολογικών εξελίξεων. Στο θέμα αυτό η Επιτροπή υποστηρίζει ότι αυτού του είδους οι μεταβολές, οι οποίες γίνονται αισθητές μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα, δεν μπορούν να θεωρηθούν ως ενδείξεις ότι οι VSF και τα άλλα είδη ινών ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντων. Μια μεταβολή στις τεχνικές, η οποία θα επέτρεπε τη χρήση εναλλακτικών ειδών ινών που θα ήταν φθηνότερες, χαρακτηρίζεται από τη φύση της από αβεβαιότητα, και εν πάση περιπτώσει τα αποτελέσματά της θα γίνονταν αισθητά μόνο μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα. Οι σημερινοί πελάτες των VSF, ακόμη και αν έχουν τη δύναμη να επιδιώξουν μια στρατηγική τεχνολογικής βελτίωσης του προϊόντος ώστε να χρησιμοποιούν άλλα φθηνότερα είδη ινών, δεν έχουν τη δυνατότητα αυτής της μετατόπισης πριν πραγματοποιηθεί αυτή η τεχνολογική βελτίωση. Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής δεν αποκάλυψε κάποια αναμενόμενη βραχυπρόθεσμα σημαντική μεταστροφή από τα προϊόντα VSF, ένεκα σημερινών ή προβλεπομένων και επικειμένων τεχνολογικών εξελίξεων⁴⁰.
50. Παρόμοια συλλογιστική με αυτή που αφορά τις τεχνολογικές εξελίξεις ισχύει και σχετικά με τις αλλαγές της μόδας, με τη γνωστή διαφορά ότι η μόδα, σε αντίθεση με τις τεχνολογικές εξελίξεις, προκαλεί βραχυπρόθεσμες κυκλικές μεταβολές των καταναλωτικών συνηθειών. Τα είδη ή η αναλογία ανάμειξης των ινών για την παραγωγή ενός συγκεκριμένου ενδύματος μπορεί να αλλάζουν από χρόνο σε χρόνο, ανάλογα με τις τάσεις της μόδας. Άλλα είδη ή αναμείξεις ινών ίσως σε περίπτωση αλλαγής της μόδας να μην έχουν τη δυνατότητα επαρκούς υποκατάστασης, επειδή τα προϊόντα τους μπορεί να μη θεωρούνται μοντέρνα και άρα κατάλληλα προς αγορά. Πράγματι, στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής

⁴⁰ [...]*. Όμως, ένας από τους μόνο πελάτες που παρατίθενται προς υποστήριξη αυτής της υπόθεσης αναφέρει ρητά : “Μέχρι να ολοκληρωθούν οι διαδικασίες βελτιώσεων είναι αδύνατο να δοθούν λεπτομερείς απαντήσεις στην ερώτησή σας αριθ.16” (Φάκελος της Επιτροπής, σελίδα 3217. Η ερώτηση 16 στην οποία αναφέρεται ο πελάτης έχει ως εξής “Αν η μετατόπιση σε άλλα είδη ή αναμείξεις ινών δεν αποτελεί για σας εναλλακτική λύση, ή αν η μετατόπισή σας δεν είναι δυνατή μέχρι ενός ορισμένου βαθμού για να αντισταθμίσει τις αυξήσεις τιμών των VSF ή Iyocell, παρακαλώ αναφέρετε τους λόγους για τη μη μετατόπιση ή τη μη μετατόπιση μέχρι ενός ορισμένου επαρκούς σημείου....”). Η μεταστροφή ενός άλλου πελάτη προς τον πολυεστέρα προφανώς δεν συνδέεται με αυτή την ενδεχόμενη νέα βελτίωση, επειδή έχει προβεί σε παρόμοιες αλλαγές και κατά το παρελθόν. Ο τρίτος από τους αναφερόμενους πελάτες “προβλέπει δύο διαφορετικές δυνατότητες”, είτε την αύξηση χρήσης του ξυλοπολυεστέρα, είτε την αύξηση χρήσης πολυπροπυλενίου και πολυεστέρα, ώστε να αντικατασταθούν “ορισμένες ποσότητες βισκόζης”. (Φάκελος της Επιτροπής, σελίδα 572). Μολονότι δεν είναι σαφές αν ο πελάτης αυτός αναφέρεται στις ίδιες βελτιώσεις με τον προαναφερθέντα, είναι πάντως φανερό ότι αναφέρεται σε βελτιώσεις οι οποίες δεν υποκαθιστούν εξ ολοκλήρου τις VSF. Οι απόψεις των μερών θα πρέπει ακόμη να συμπληρωθούν με αυτές των περισσότερων παραγωγών πετσετών, οι οποίοι προφανώς δεν αναμένουν να υπάρξουν τέτοιες μεταβολές βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα. Δηλώσεις σαν τις ακόλουθες είναι χαρακτηριστικές της έλλειψης ενημέρωσης εκ μέρους των περισσότερων παραγωγών πετσετών σχετικά με οποιαδήποτε σημαντική εξέλιξη στο θέμα της υποκατάστασης των VSF στον τομέα των πετσετών στο άμεσο μέλλον : “Η απορροφητικότητα υγρασίας είναι μια από τις σημαντικότερες ιδιότητες των προϊόντων καθαρισμού οικιών. Αυτή η ιδιότητα επιτυγχάνεται μόνο με τη χρήση VSF”. (Φάκελος της Επιτροπής, σελίδα 4768). “ Δεν μπορούμε να μεταστραφούμε, λόγω των απαιτήσεων του προϊόντος και της σχέσης τους με τη βισκόζη. Δεν υπάρχει ίνα που να μπορεί να εφαρμοστεί εμπορικά ως υποκατάστατο της βισκόζης και που να έχει τις ίδιες ιδιότητες ...Η αύξηση της αναλογίας των συνθετικών ινών όπως πολυεστέρα ή πολυπροπυλενίου θα μετέβαλε ανεπίτρεπτα τα χαρακτηριστικά του υφάσματος...” (Φάκελος της Επιτροπής, σελίδα 4332).

σημαντικός αριθμός απαντήσεων πελατών υφαντουργικών προϊόντων αποδεικνύει ότι η μόδα έχει σημαντική επίπτωση στην κατανάλωση VSF⁴¹.

51. Στην Απάντησή τους⁴² τα μέρη ισχυρίζονται ότι η άποψη της Επιτροπής δεν λαμβάνει υπόψη τον ανταγωνισμό όσον αφορά τη σχέση ποιότητας / τιμής μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών. Ακόμη, τα μέρη αναφέρουν ότι η μόδα είναι εφήμερη.
52. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε αυτά τα επιχειρήματα, επιμένει στην ανάλυσή της. Πρώτον, αξίζει να σημειωθεί ότι τα ίδια τα μέρη αναγνωρίζουν ότι “οι πελάτες δεν συγκρίνουν μόνο τις διαφορές τιμών μεταξύ των διαφόρων ενδυμάτων. Κατά την επιλογή συγκεκριμένων ενδυμάτων λαμβάνουν υπόψη τους το καλάθι των τιμών, την αισθητική, τη λειτουργικότητα, τη μάρκα, το στυλ κλπ.”⁴³ Αυτό κατά την άποψη της Επιτροπής επιβεβαιώνει ότι η επιλογή του είδους των ινών δεν εξαρτάται κατά κύριο λόγο από τις τιμές. Δεύτερον, η Επιτροπή συμφωνεί με την άποψη των μερών για τον πρόσκαιρο χαρακτήρα της μόδας και πιστεύει ότι αυτό ακριβώς επιβεβαιώνει την ανωτέρω ανάλυσή της σχετικά με την περιορισμένη δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ ινών σε μια δεδομένη στιγμή.
53. Μπορεί συνεπώς να συναχθεί ότι η επιλογή των VSF από τους πελάτες δεν εξαρτάται κυρίως από το θέμα της τιμής αλλά μάλλον από τα ειδικότερα χαρακτηριστικά των VSF, τον καινοτόμο χαρακτήρα του προϊόντος και τις καταναλωτικές προτιμήσεις σε δεδομένη στιγμή⁴⁴. Η υποκατάσταση δεν μπορεί να θεωρηθεί επαρκής λόγος για να καταστήσει μη επικερδείς τις ενδεχόμενες αυξήσεις τιμών σε ένα υποθετικό μονοπώλιο.

– *Lyocell*

54. Τα μέρη διατύπωσαν επίσης την άποψη ότι δεν υπάρχει ιδιαίτερη αγορά για το lyocell. Ισχυρίζονται ότι το lyocell είναι προϊόν το οποίο ακόμα αναζητεί την κατάλληλη αγορά γι’ αυτό, και θα πρέπει να θεωρείται ως υποκατάστατο των άλλων ινών, και ιδιαίτερα των VSF, αλλά και του βαμβακιού και του πολυεστέρα. Η άποψη αυτή δεν επιβεβαιώθηκε από τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς και της ανάλυσης συσχέτισης τιμών που πραγματοποίησε η Επιτροπή.

⁴¹ Βλέπε επίσης *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, κείμενο το οποίο παρουσιάστηκε στον Διεθνή Οργανισμό μάλλινων Υφαντουργικών Προϊόντων, στη 65η Διεθνή Συνδιάσκεψη Μαλλιού, Cape Town, Νοτιοαφρικανική Δημοκρατία, Απρίλιος 1996: “*Η κατανάλωση ασυνεχών ινών βισκόζης αυξήθηκε κατά τα τέλη της δεκαετίας του 1980 λόγω της μόδας.*”

⁴² Στην παράγραφο 2.17.

⁴³ Στην παράγραφο 2.17 της Απάντησης.

⁴⁴ Βλέπε επίσης *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, κείμενο το οποίο παρουσιάστηκε στον Διεθνή Οργανισμό μάλλινων Υφαντουργικών Προϊόντων, στη 65η Διεθνή Συνδιάσκεψη Μαλλιού, Cape Town, Νοτιοαφρικανική Δημοκρατία, Απρίλιος 1996: “*Πράγματι φαίνεται ότι οι μεταβαλλόμενες τελικές χρήσεις, η ανανέωση του προϊόντος και οι προτιμήσεις των καταναλωτών είναι οι κυριότεροι λόγοι για την μεταβολή στην κατανάλωση ινών και όχι οι σχέσεις των τιμών. (...) Εντούτοις ο ισχυρισμός ότι δεν υπάρχει ανταγωνισμός τιμών δεν είναι ορθός και θα αποτελούσε ακραία άποψη, είναι όμως γεγονός ότι ισχύει μόνο στην περίπτωση πολύ μεγάλων διακυμάνσεων τιμών και σημαντικών μεταβολών των σχετικών τιμών, της τάξεως του 20%.*”

55. Αντίθετα, οι ασυνεχείς ίνες Lyocell (στο εξής : “το Lyocell”)⁴⁵ διαθέτουν συγκεκριμένες ιδιότητες, με βάση τις οποίες το προϊόν διακρίνεται σαφώς από τις VSF. Αυτές οι ιδιότητες του προϊόντος είναι ιδιαίτερα, οι μεγάλη του αντοχή σε στεγνή ή υγρή κατάσταση και η μικρή συρρίκνωση στο νερό, η οποία επιτρέπει την ελαχιστοποίηση της φθοράς κατά το φινίρισμα και της συρρίκνωσης κατά το πλύσιμο.
56. Το Lyocell συχνά χρησιμοποιείται σε ανάμειξη μαζί με άλλα είδη ινών, όπως βισκόζης, λιναριού, βαμβακιού, πολυαμιδής ή πολυεστέρα. Μέχρι τώρα τις ιδιαίτερες ιδιότητές του είχαν κυρίως εκμεταλλευτεί οι παραγωγοί επωνύμων προϊόντων υφαντουργίας⁴⁶ παρόλο που η τιμή του Lyocell σήμερα είναι πολύ υψηλότερη από οποιαδήποτε από τις εξεταζόμενες ίνες⁴⁷. Πράγματι, για τα jeans πολυτελείας, μια από τις πιο χαρακτηριστικές εφαρμογές του Lyocell, οι VSF θεωρούνται εντελώς ακατάλληλες.
57. Επίσης, στις υφαντουργικές εφαρμογές μπορεί να απεικονιστούν καλύτερα τα ιδιαίτερα γνωρίσματα του Lyocell σε σχέση με το βαμβάκι. Παρά τη σημαντικά υψηλότερη τιμή του, το Lyocell χρησιμοποιείται π.χ. σε ορισμένα είδη jeans, επειδή προσθέτει ιδιαίτερη απαλότητα και εφαρμογή στο προϊόν. Ακόμη, η αντοχή του Lyocell σε στεγνή κατάσταση και η συγκράτηση ύδατος είναι ανώτερες του βαμβακιού.
58. Σε σύγκριση με τις συνθετικές ίνες, ο κυτταρινικός χαρακτήρας του Lyocell του παρέχει υψηλή απορροφητικότητα υγρασίας με αποτέλεσμα τη μεγάλη άνεση στο φόρεμα όσον αφορά τις υφαντουργικές εφαρμογές, η οποία δεν μπορεί να επιτευχθεί με τις συνθετικές ίνες. Επιπλέον, η βιοδιασπασιμότητα του Lyocell, ιδιότητα την οποία έχει από κοινού με άλλες κυτταρινικές και φυσικές ίνες, το κάνει να διαφέρει από όλες τις συνθετικές ίνες που αναφέρθηκαν ως υποκατάστατα. Η βιοδιασπασιμότητα είναι σημαντικός παράγων, ιδιαίτερα στα μη κλωστοποιημένα προϊόντα μιας χρήσης, και το στοιχείο αυτό υπογραμμίστηκε στις απαντήσεις που δόθηκαν κατά την έρευνα αγοράς που πραγματοποίησε η Επιτροπή.
59. Τέλος, το Lyocell διαθέτει μια εντελώς χαρακτηριστική ιδιότητα την οποία δεν έχει καμία από τις συμβατικές ίνες : την τάση να ινιδίζει⁴⁸. Από τη μια πλευρά, η τάση αυτή θα μπορούσε να θεωρηθεί μειονέκτημα, επειδή απαιτεί ιδιαίτερες τεχνικές νηματοποίησης και βαφής και συντελεί στο φαινόμενο της “γήρανσης”

⁴⁵ Τα συνεχή νήματα από Lyocell δεν παράγονται σήμερα για εμπορικούς σκοπούς. Κατά συνέπεια, ο όρος “Lyocell” στο παρόν κείμενο αναφέρεται αποκλειστικά σε ασυνεχείς ίνες Lyocell, εκτός από την “τεχνολογία παραγωγής Lyocell” (βλέπε παραγράφους 246 - 247 κατωτέρω), η οποία περιλαμβάνει τόσο την τεχνολογία παραγωγής ασυνεχών ινών από Lyocell όσο και την τεχνολογία παραγωγής συνεχών νημάτων από Lyocell.

⁴⁶ Θα πρέπει πάντως να σημειωθεί ότι οι ίδιες ιδιότητες του προϊόντος καθιστούν το Lyocell κατάλληλο για ορισμένες μη κλωστοποιημένες εφαρμογές, όπως φίλτρα και πετσέτες. Στις εφαρμογές αυτές, όπως και στον τομέα της υφαντουργίας, η μεγαλύτερη αντοχή σε στεγνή κατάσταση και η μικρότερη συρρίκνωση του Lyocell αποτελούν σαφή πλεονεκτήματα σε σχέση με τις VSF.

⁴⁷ Αυτό αληθεύει ιδιαίτερα για τις εφαρμογές στην υφαντουργία, οι οποίες αποτελούν το [...] *% των πωλήσεων του Lyocell (πηγή : [...] *).

⁴⁸ Δηλαδή μικρά επιμήκη σωματίδια ή πολύ λεπτές ίνες μερικώς αποσπώμενες από το κύριο σώμα της ίνας.

μετά από επανειλημμένα πλυσίματα. Από την άλλη πλευρά, η εκμετάλλευση του ινιδίζοντα χαρακτήρα των ινών του Iyocell μπορεί να δημιουργήσει υφάσματα μοναδικά, με πτυχώσεις και πολύ απαλά στην αφή– τα λεγόμενα “βελούδινα”. Κανένα άλλο είδος ινών δεν μπορεί να παράγει ανάλογο αποτέλεσμα.

60. Στην Απάντησή τους⁴⁹, τα μέρη διατυπώνουν την άποψη ότι η κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής παραβλέπει παντελώς ότι το βαμβάκι είναι η κύρια ανταγωνίστρια – ίνα του Iyocell. Ακόμη τα μέρη ισχυρίζονται ότι η Επιτροπή διέπραξε ένα ουσιαστικό σφάλμα, δηλώνοντας ότι με τα άλλα είδη ινών δεν μπορεί να επιτευχθούν τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του Iyocell, και κυρίως η τάση να ινιδίζει. Αναφέρονται σε σημειώματα της Acordis προς τους πελάτες και παρέχουν δείγματα υφασμάτων.
61. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, διατηρεί την άποψή της. Πρώτον, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η σχέση ανταγωνισμού μεταξύ του Iyocell και των άλλων ειδών ινών, και ιδιαίτερα μεταξύ του Iyocell και του βαμβακιού, υπήρξε κύριο θέμα τόσο στην έρευνα αγοράς όσο και στην ανάλυση συσχέτισης τιμών της Επιτροπής (βλέπε την παράγραφο 74 κατωτέρω).
62. Δεύτερον, η Επιτροπή επισημαίνει ότι τα παραδείγματα των πελατών που στράφηκαν προς άλλα είδη ινών και τα οποία παρουσιάζουν τα μέρη στο παράρτημα 9 της Απάντησής τους, δεν είναι αντιπροσωπευτικά των συνολικών απαντήσεων των πελατών στην έρευνα αγοράς. Μολονότι η Επιτροπή παραδέχεται ότι μέχρι ενός βαθμού παρατηρούνται μετακινήσεις, δεν θεωρεί τα παραδείγματα αυτά επαρκή προκειμένου να συμπεριληφθεί το Iyocell σε μια ευρύτερη αγορά προϊόντων μαζί με άλλα είδη ινών (βλέπε τις παραγράφους 63 και 67 κατωτέρω).
63. Η έρευνα αγοράς την οποία πραγματοποίησε η Επιτροπή επιβεβαίωσε ότι δεν υπάρχει επαρκής δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης μεταξύ του Iyocell και άλλων ινών, ώστε να περιληφθούν στην ίδια σχετική αγορά. Πράγματι, η μεγάλη πλειοψηφία των ερωτηθέντων πελατών απάντησε ότι δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να αντικαταστήσει το Iyocell στα προϊόντα του. Σύμφωνα με τις απαντήσεις, ορισμένοι πελάτες θα είναι υποχρεωμένοι να διακόψουν την παραγωγή του συγκεκριμένου προϊόντος, ενώ οι περισσότεροι, σε περίπτωση αύξησης της τιμής του Iyocell κατά 5 – 10%, απλά δεν θα αλλάξουν τίποτα. Οι συνηθέστεροι λόγοι για τη συμπεριφορά αυτή είναι οι συγκεκριμένες ιδιότητες του Iyocell ως προϊόντος και οι απαιτήσεις των απώτερων πελατών⁵⁰.
64. Στην Απάντησή τους⁵¹ τα μέρη ισχυρίζονται ότι η Επιτροπή ερμηνεύει κατά τρόπο υποκειμενικό τις αντιδράσεις των άμεσων πελατών του Iyocell. Τα μέρη σημειώνουν ότι το ποσοστό των άμεσων πελατών του Iyocell που δήλωσαν ότι δεν πρόκειται να στραφούν σε άλλο προϊόν ανέρχεται μόνο σε 11.5%.

⁴⁹ Στις παραγράφους 3.12 και επόμενες. Βλέπε επίσης τα παραρτήματα 5 και 9 της Απάντησης.

⁵⁰ Τα συμπεράσματα αυτά επιβεβαιώνονται από την ακόλουθη αναφορά σε ένα εσωτερικό έγγραφο που υπέβαλε η CVC : [...]*

⁵¹ Στις παραγράφους 3.2 και επόμενες.

65. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, εμμένει στα αρχικά συμπεράσματα που αποκόμισε από την έρευνα αγοράς. Πρώτον, θα πρέπει να σημειωθεί ότι η μεθοδολογία που χρησιμοποίησαν τα μέρη στους υπολογισμούς δεν είναι συνεπής, επειδή δεν κάνει διάκριση μεταξύ των απαντήσεων στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής κατά τη φάση I και αυτών της φάσης II, και έτσι αναπόφευκτα μετρά τις απαντήσεις ορισμένων πελατών που απάντησαν και στα δύο ερωτηματολόγια δύο φορές. Ακόμη, οι ερωτήσεις της φάσης I και της φάσης II είχαν ουσιώδεις διαφορές και δεν μπορούν να αξιολογηθούν από κοινού. Επιπλέον τα μέρη δεν ερμηνεύουν ορθά ορισμένες απαντήσεις από τον φάκελο της Επιτροπής τις οποίες έχουν περιλάβει στην ανάλυσή τους⁵². Κατά συνέπεια η Επιτροπή δεν μπορεί να βασιστεί στους παραπάνω υπολογισμούς για την εκτίμηση της κοινοποιηθείσας πράξης.
66. Τέλος, όσον αφορά το γεγονός της παρούσας (ολικής και μερικής) μετακίνησης στην οποία αναφέρονται τα μέρη, η Επιτροπή δεν αμφισβητεί ότι ορισμένοι πελάτες πράγματι στρέφονται προς άλλα είδη ινών. Θα πρέπει όμως να σημειωθεί ότι οι περιπτώσεις αυτές είναι μεμονωμένες και ότι δεν είναι αντιπροσωπευτικές των γενικών αντιδράσεων της αγοράς, όπως αυτές απεικονίζονται στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής⁵³.
67. Επιπλέον, η Επιτροπή στηριζόμενη στα μη ονομαστικά συνοπτικά δεδομένα για την αναμενόμενη μεταβολή της συμπεριφοράς των πελατών που θα επιδιώξουν να μετακινηθούν σε περίπτωση μικρής αλλά μόνιμης αύξησης τιμής κατά 10%⁵⁴, στάθμισε τις απαντήσεις των πελατών στη δική της έρευνα αγοράς με βάση τις ποσότητες ινών που αγοράστηκαν από κάθε μεμονωμένο πελάτη κατά το έτος 2000. Το αποτέλεσμα αυτής της ανάλυσης είναι ότι σε περίπτωση

⁵² Στις παραγράφους 3.3 και 3.4 της Απάντησης. Για παράδειγμα, αν στην αξιολόγηση των μερών παρατηρήσουμε τις δύο ομάδες “Μετατόπιση 100% ή διακοπή παραγωγής”, “Μείωση της αγοραζόμενης ποσότητας Iyocell >5%.”, μπορούν να γίνουν οι ακόλουθες παρατηρήσεις :

- Στο έγγραφο στις σελίδες 3860-3875 του φακέλου της Επιτροπής δεν αναφέρεται ότι ο πελάτης αυτός θα μετακινηθεί ή θα διακόψει την παραγωγή.
- Τουλάχιστον δύο από τα τρία έγγραφα (σ. 2994-2997, 3163, 3224-3225) που λαμβάνονται υπόψη στις δύο αυτές ομάδες είναι απαντήσεις του ίδιου πελάτη στο ίδιο ερωτηματολόγιο και συνεπώς δεν πρέπει να προσμετρώνται δύο και τρεις φορές.
- Τα μέρη παρερμηνεύουν την απάντηση στις σελίδες 3309-3314 : ο πελάτης αναφέρεται σε διάφορες ομάδες προϊόντων, για ορισμένες μόνο από τις οποίες θα μπορούσε εν μέρει να μεταστραφεί (έως 10%). Ειδικότερα, η ομάδα προϊόντων στην οποία δεν θα εστρέφετο είναι εκείνη στην οποία χρησιμοποιείται το Iyocell.
- Τα μέρη δεν κάνουν διάκριση μεταξύ των μετακινήσεων σε περίπτωση αύξησης τιμής κατά 5% και αυτών σε περίπτωση αύξησης τιμής κατά 10%, μολονότι σε αρκετές απαντήσεις πελατών (σ. 630-638, 723-733, 758-768, 4788-4800) υπάρχει διαφοροποίηση μεταξύ αυτών των δύο υποθετικών αυξήσεων.
- Δύο απαντήσεις εκλαμβάνονται ότι αντιπροσωπεύουν μετακίνηση μεγαλύτερη του 5%, μολονότι δεν αναφέρεται σ’ αυτές το μέγεθος της μετακίνησης. (σ. 676-684, 485-494).
- Στην ανάλυση των μερών περιλαμβάνεται και μια απάντηση η οποία είναι γενική, και δεν προσδιορίζεται σ’ αυτή πότε και σε ποιά έκταση θα μετακινηθεί ο πελάτης (σ. 668-675).

⁵³ Τα παραδείγματα τα οποία παρατίθενται από τα μέρη στην Απάντησή τους (παραρτήματα 6 και 7) αντιπροσωπεύουν σαφώς λιγότερο από 10% της συνολικής πελατείας τους.

⁵⁴ Τα στοιχεία χορηγήθηκαν στα μέρη στις 11 Σεπτεμβρίου 2001 (βλέπε ανωτέρω την παράγραφο 10).

αύξησης της τιμής του Iyocell κατά 10% η μείωση πωλήσεων ινών των μερών εξαιτίας της μετακίνησης πελατών θα είναι περίπου 15% (για τους πελάτες που βρίσκονται στον EOX) ή κάτω του 10% (για τους πελάτες τόσο του EOX όσο και εκτός EOX)⁵⁵. Μια μείωση πωλήσεων 10 – 15% εξαιτίας της μετακίνησης δεν μπορεί να θεωρηθεί αρκετή για να καταστήσει τις αυξήσεις τιμών μη προσοδοφόρες.

68. Αυτό ισχύει ακόμη και αν ληφθούν υπόψη οι σημερινές συνθήκες υπερβάλλουσας παραγωγικής ικανότητας, επειδή τα μέρη μπορούν εφαρμόζοντας μια στρατηγική να κλείνουν ή να “παροπλίζουν” ολόκληρα εργοστάσια (ή μόνο συγκεκριμένες γραμμές παραγωγής) και να μειώνουν έτσι τα πάγια έξοδά τους. Σε κάθε περίπτωση τα μεταβλητά έξοδα θα μειωθούν με τη μείωση της παραγωγής. Αυτές οι μειώσεις εξόδων και τα αυξημένα έσοδα λόγω των υψηλότερων τιμών θα υπερκαλύψουν την απώλεια εσόδων εξαιτίας μεταστροφής των πελατών⁵⁶. Κατά συνέπεια, σε περίπτωση αύξησης τιμών κατά 10%, οι περικοπές παραγωγής που ξεπερνούν το 10% μπορεί να είναι επικερδείς.

⁵⁵ Το ποσοστό αυτό αναφέρεται στη μείωση των πωλήσεων εξαιτίας μετακίνησης των πελατών επί του συνόλου των πωλήσεων των πελατών που απάντησαν στην ερώτηση. Το δείγμα των πελατών που απάντησαν είναι αντιπροσωπευτικό και καλύπτει περίπου το 50% των συνολικών πωλήσεων των μερών στον EOX. Η Επιτροπή κατά τη φάση I της έρευνας υπέβαλε και μια άλλη ερώτηση σχετικά με τη μετακίνηση, η οποία επειδή περιλαμβάνει μια σαφή εκτίμηση για τις αντιδράσεις των απώτερων πελατών, θα σχολιαστεί κατά την αξιολόγηση των εμποδίων στον ανταγωνισμό, κατωτέρω στις παραγράφους 239 - 242.

⁵⁶ Ως παράδειγμα, μπορεί να χρησιμοποιηθεί μια υποθετική κατάσταση μετά τη συγχώνευση, με βάση τα στοιχεία παραγωγής για το έτος 2000 :

Αν η Acordis αποφάσιζε να μειώσει την παραγωγή της Mobile and Grimsby κατά 15 % και να χρησιμοποιήσει μόνο ένα εργοστάσιο, το μέσο κόστος παραγωγής του εργοστασίου αυτού θα μειωνόταν σημαντικά. Αυτή η μείωση του μέσου κόστους παραγωγής θα έπρεπε να προστεθεί εν συνεχεία στο αποτέλεσμα της αντιστάθμισης των αυξημένων κερδών ανά τόνο πωλουμένων προϊόντων της Acordis, λόγω της αύξησης τιμής κατά 10%, και της απώλειας κερδών από τη μείωση των πωλήσεων κατά 15%.

Επειδή συμπεραίνεται ότι τα περιθώρια κέρδους της Acordis εξαιτίας της αύξησης τιμής κατά 10% θα αυξανόταν πολύ περισσότερο από 10%, μια τέτοια αύξηση τιμής κατά 10% θα ήταν επομένως ιδιαίτερα προσοδοφόρος για την Acordis στις συνθήκες που θα επικρατούσαν μετά τη συγχώνευση, αφού η Lenzing δεν θα ασκούσε πλέον ουσιαστικό ανταγωνισμό. (Εκτός από το να μη λαμβάνεται υπόψη η Lenzing, μια δεύτερη απλουστευτική παραδοχή σ' αυτό το σενάριο είναι να θεωρείται μηδενικό το κόστος κλεισίματος των εγκαταστάσεων).

Θα πρέπει να γίνει μια παρατήρηση, σχετικά με τη δυσανάλογη αύξηση του περιθωρίου κέρδους συνεπεία μιας αύξησης κατά 10% της καθαρής τιμής πώλησης. Γι' αυτό θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι : η Επιτροπή δεν είναι σε θέση να εκτιμήσει επακριβώς τα περιθώρια κέρδους της Acordis από το Iyocell κατά το 2000, επειδή το σταθερό κόστος παραγωγής και το μεταβλητό κόστος παραγωγής τα οποία δήλωσε η Acordis προφανώς δεν περιλαμβάνουν το μάρκετινγκ, τη διανομή, ή τα έξοδα για E&A. Το περιθώριο μεταξύ του μέσου κόστους παραγωγής και της τιμής πώλησης ήταν περίπου [...] * της τιμής πώλησης. Μια αύξηση τιμής κατά 10% θα αύξανε αυτό το περιθώριο επί του κόστους παραγωγής περισσότερο από [...] * και το περιθώριο κέρδους κατά πάσα πιθανότητα πολύ περισσότερο. (Παρόμοια μεγιστοποίηση των κερδών μέσω μείωσης της παραγωγικής ικανότητας με το κλεισιμό εργοστασίου και εντατικότερη χρησιμοποίηση των απομενόντων εργοστασίων μπορεί επίσης να επιτευχθεί με το κλείσιμο της Heiligenkreuz.)

Σημειώνεται ότι το παράδειγμα της Επιτροπής δεν στοχεύει να παρουσιάσει ένα ακριβή υπολογισμό ή μια ειδική προβολή. Επιθυμεί απλώς να επεξηγήσει ότι ένα υποθετικό μονοπώλιο στο Iyocell δεν εξαρτάται κατ' ανάγκη από μείωση πωλήσεων μικρότερη του 10% προκειμένου να μεγιστοποιήσει τα κέρδη του. Με βάση την καμπύλη ζήτησεως, για ένα μονοπώλιο μπορούν να είναι επωφελείς ακόμη και μεγαλύτερες μειώσεις πωλήσεων.

(β) Δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς

69. Δεν υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς μεταξύ των συνθετικών ινών και των τεχνητών κυτταρινικών ινών, δεδομένου ότι παράγονται από τελείως διαφορετικές πρώτες ύλες και με εντελώς διαφορετικές μεθόδους παραγωγής και εγκαταστάσεις.
70. Επίσης, δεν υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς μεταξύ του Iyocell και των VSF. Μολονότι οι ασυνεχείς ίνες τόσο της βισκόζης όσο και του Iyocell είναι τεχνητές κυτταρινικές ίνες, το Iyocell παράγεται σε χωριστά εργοστάσια με εντελώς διαφορετική διαδικασία παραγωγής (με νηματοποίηση σε διαλύτη), κατά την οποία η ίνα σχηματίζεται κατά την άμεση διάλυση ξυλοπολτού σε οργανικούς διαλύτες (ενώ η βισκόζη πρέπει να υποστεί μια διαφορετική χημική επεξεργασία πολτοποίησης και μετατροπής σε ξανθικό άλας, η οποία σε αντίθεση με την επεξεργασία του Iyocell συνεπάγεται τον σχηματισμό ενός παραγώγου, και στη συνέχεια διάλυση του ξανθικού άλατος σε διάλυμα καυστικής σόδας πριν οι ίνες κλωστοποιηθούν σε φιλιέρες). Για την παραγωγή του Iyocell απαιτείται ειδικός εξοπλισμός και μηχανήματα. Η τεχνική παραγωγής είναι υψηλής εντάσεως κεφαλαίου, και έχει ως αποτέλεσμα να είναι σήμερα οι ίνες Iyocell οι ακριβότερες τεχνητές ασυνεχείς κυτταρινικές ίνες με το υψηλότερο κόστος παραγωγής, που υπερβαίνει κατά πολύ το αντίστοιχο κόστος για τα άλλα είδη ινών⁵⁷. Από την άλλη πλευρά, η παραγωγή του Iyocell είναι από περιβαλλοντική άποψη ήπια, ιδιαίτερα σε σύγκριση με την παραγωγή βισκόζης, επειδή ο χρησιμοποιούμενος διαλύτης για τη διάλυση της κυτταρίνης (NMMO) και το χρησιμοποιούμενο νερό κατά τη διαδικασία παραγωγής του Iyocell μπορούν να ανακυκλωθούν σε πολύ μεγάλο βαθμό.
71. Κατά την άποψη των ανταγωνιστών, η οποία δεν αμφισβητήθηκε από το κοινοποιούν μέρος, η στροφή της παραγωγής από τις VSF στο Iyocell απαιτεί την ανέγερση ενός εντελώς νέου εργοστασίου και ως εκ τούτου είναι εφικτή μόνο με σημαντικό κόστος και μεγάλη καθυστέρηση.

(γ) Ανάλυση συσχέτισης τιμών, σταυροειδείς ελαστικότητες τιμών

72. Η Επιτροπή, κατά τον καθορισμό των σχετικών αγορών προϊόντων λαμβάνει υπόψη της τα διαθέσιμα ποσοτικά στοιχεία τα οποία μπορούν να αντεπεξέλθουν αυστηρή και λεπτομερή εξέταση, προκειμένου να διαπιστώσει αν υπήρξε κατά το παρελθόν υποκατάσταση⁵⁸. Στην παρούσα περίπτωση η Επιτροπή πραγματοποίησε μια ανάλυση συσχέτισης τιμών και σταυροειδούς ελαστικότητας τιμών μεταξύ των VSF και των ενδεχόμενων υποκατάστατων, η οποία βασίστηκε στα στοιχεία των μηνιαίων πωλήσεων τα οποία παραχωρήθηκαν από τα μέρη της εξεταζόμενης συγκέντρωσης. Τα στοιχεία που

⁵⁷ Πάντως τόσο οι ανταγωνιστές όσο και οι πελάτες υποθέτουν ότι αυτό το κόστος παραγωγής θα μειωθεί σημαντικά μόλις αποσβεστεί η υψηλού κόστους επένδυση για την έρευνα και ανάπτυξη αυτής της σχετικά νέας τεχνολογίας, δεδομένου ότι η διαδικασία παραγωγής του Iyocell απαιτεί λιγότερα στάδια παραγωγής από αυτή της βισκόζης.

⁵⁸ Ανακοίνωση της Επιτροπής που αφορά τον καθορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, ΕΕ C 372, 9.12.1997, σ.5 (παράγραφος 39).

εξετάστηκαν καλύπτουν περίοδο δέκα ετών, από τον Ιανουάριο του 1991 έως τον Μάιο του 2001. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης της Επιτροπής συμφωνούν με τις παραπάνω διαπιστώσεις περί χωριστών αγορών προϊόντων.

- *Ανάλυση συσχέτισης τιμών : VSF και άλλα είδη ινών*

73. Η ανάλυση συσχέτισης τιμών έχει ως στόχο να μετρήσει την ευαισθησία της τιμής ενός προϊόντος σε σχέση με ένα υποτιθέμενο υποκατάστατο. Στην προκειμένη περίπτωση, στόχος της ανάλυσης ήταν να μετρηθεί ο βαθμός της υφιστάμενης ανταγωνιστικής πίεσης μεταξύ των VSF και άλλων ειδών ινών. Από τα αποτελέσματά της προκύπτει ότι οι VSF δεν συσχετίζονται επαρκώς με το βαμβάκι, τον πολυεστέρα και το πολυπροπυλένιο, ούτε στις υφαντουργικές ούτε στις μη υφαντουργικές εφαρμογές, ώστε να πρέπει να περιληφθούν στην ίδια σχετική αγορά.
74. Το μέγεθος το οποίο μετρά τη συνολική εξάρτηση μεταξύ δυο χρονολογικών σειρών τιμών και συνεπώς τον βαθμό υποκατάστασης μεταξύ δύο προϊόντων ονομάζεται συντελεστής συσχέτισης. Εξ ορισμού, ο θετικός συντελεστής συσχέτισης λαμβάνει τιμές μεταξύ 0 και +1. Όσο μεγαλύτερος είναι ο βαθμός συσχέτισης μεταξύ δύο προϊόντων (δηλαδή, όσο πλησιέστερα προς τη μονάδα βρίσκεται ο συντελεστής συσχέτισης), τόσο πιθανότερη καθίσταται η ύπαρξη μια κοινής αγοράς προϊόντων γι' αυτά. Από τα δεδομένα του πίνακα 1 κατωτέρω, προκύπτει ότι δεν υφίσταται σημαντική συσχέτιση τιμών μεταξύ VSF και βαμβακιού, ούτε μεταξύ VSF και πολυεστέρα, ούτε μεταξύ VSF και πολυπροπυλενίου. Ακόμη και η τιμή του μεγαλύτερου συντελεστή ($\sigma = 0.44$), ο οποίος αφορά τη συσχέτιση VSF και πολυεστέρα, δεν είναι αρκετά υψηλή ώστε να δικαιολογεί την παραδοχή μιας κοινής αγοράς προϊόντων⁵⁹.

	Βαμβάκι⁶⁰	Πολυεστέρας LP⁶¹	Πολυεστέρας HP	Πολυπροπυλένιο LP	Πολυπροπυλένιο HP
VSF⁶²	0.04	0.39	0.44	0.06	0.24

Πίνακας 1: Αποτελέσματα της ανάλυσης συσχέτισης τιμών για τις VSF, η οποία πραγματοποιήθηκε από την Επιτροπή

⁵⁹ Το συμπέρασμα αυτό είναι σύμφωνο με την πρακτική της Επιτροπής. Ακόμη και μεγαλύτεροι συντελεστές συσχέτισης από τους αναγραφόμενους στον πίνακα 1 έχουν θεωρηθεί ανεπαρκείς σε προηγούμενες αποφάσεις, επειδή η Επιτροπή θεωρεί συσχετίσεις άνω του 0.80 ως ισχυρές και συσχετίσεις κάτω του 0.65 ως ασθενείς. Βλέπε π.χ. την απόφαση της Επιτροπής της 19ης Ιουλίου 2000 στην υπόθεση COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (παράγραφος 12).

⁶⁰ Πηγή : Απαντήσεις των μερών στην από 7 Ιουνίου 2001 αίτηση παροχής στοιχείων της Επιτροπής.

⁶¹ Πηγή : Απαντήσεις των μερών στην από 7 Ιουνίου 2001 αίτηση παροχής στοιχείων της Επιτροπής. Τα μέρη ανέφεραν ότι στους τελικούς καταναλωτές δίδονται συνήθως δύο είδη τιμών για τον πολυεστέρα και το πολυπροπυλένιο : μια χαμηλή τιμή (LP) και μια υψηλή τιμή (HP). Πηγή αυτών των στοιχείων είναι η PCI-Fibres & Raw Materials. Σύμφωνα με την PCI, η HP είναι η τιμή τιμοκαταλόγου ή / και η τιμή την οποία καταβάλλει ένας μικρός πελάτης, ενώ η LP είναι η τιμή των μεγάλων καταναλωτών.

⁶² Πηγή : Απαντήσεις των μερών στην από 7 Ιουνίου 2001 αίτηση παροχής στοιχείων της Επιτροπής.

– Ανάλυση της σταυροειδούς ελαστικότητας τιμών : οι VSF και τα άλλα είδη ινών

75. Τα προαναφερθέντα συμπεράσματα όσον αφορά τον καθορισμό της σχετικής αγοράς προϊόντων συμφωνούν επίσης και με την ανάλυση για τις σταυροειδείς ελαστικότητες τιμών. Οι σταυροειδείς ελαστικότητες τιμών μετρούν τη μεταβολή της ζήτησης ενός ορισμένου προϊόντος συνεπεία μεταβολής της τιμής άλλων προϊόντων, και συνεπώς παρέχουν πληροφορίες για το βαθμό στον οποίο άλλα προϊόντα αποτελούν υποκατάστατα από την πλευρά της ζήτησης. Στην παρούσα υπόθεση, στόχος της ανάλυσης ήταν η μέτρηση της μεταβολής της ζήτησης των VSF συνεπεία μεταβολής των τιμών του βαμβακιού, του πολυεστέρα και του πολυπροπυλενίου. Από τα αποτελέσματα προκύπτει ότι διακυμάνσεις κατά το παρελθόν στις τιμές του βαμβακιού, του πολυεστέρα και του πολυπροπυλενίου δεν οδήγησαν σε σημαντικές μεταβολές της ζήτησης των VSF, και συνεπώς επίσης καταδεικνύουν την ύπαρξη χωριστής αγοράς για τις VSF.
76. Όσο υψηλότερος είναι ο βαθμός ελαστικότητας δύο προϊόντων (δηλαδή όσο μεγαλύτερος είναι ο συντελεστής), τόσο πιθανότερη καθίσταται η ύπαρξη μια κοινής αγοράς προϊόντων γι' αυτά. Γενικά, σταυροειδής ελαστικότητα τιμών μικρότερη του +1 σημαίνει ότι τα προϊόντα δεν είναι ουσιαστικά υποκατάστατα. Όπως απεικονίζεται στον πίνακα 2 κατωτέρω, οι σταυροειδείς ελαστικότητες για τις VSF αφενός και το βαμβάκι, τον πολυεστέρα και το πολυπροπυλένιο αφετέρου είναι πλησίον του μηδενός. Συνεπώς αυτά τα προϊόντα δεν μπορούν να θεωρηθούν υποκατάστατα των VSF.

VSF/Βαμβάκι	VSF/Πολυεστέρ.	VSF/Πολυπροπυλένιο
[0.05 – 0.10]	[0.04 – 0.15]	[0.03 – 0.10]

Πίνακας 2: Σταυροειδείς ελαστικότητες τιμών για τις VSF, οι οποίες υπολογίστηκαν από την Επιτροπή

– Ανάλυση συσχέτισης τιμών : VSF και Iyocell

77. Οι συντελεστές συσχέτισης μεταξύ των VSF και του Iyocell είναι χαμηλοί, τόσο στον τομέα των υφαντουργικών προϊόντων όσο και στον τομέα των μη κλωστοποιημένων προϊόντων (ή την επιμέρους αγορά) του Iyocell. Ανεξάρτητα από τον εξεταζόμενο τομέα (ή την επιμέρους αγορά) των VSF, ο συντελεστής μεταξύ Iyocell και VSF είναι χαμηλός, και κυμαίνεται μεταξύ 0.08 και 0.47. Επίσης, στην ανάλυση συσχέτισης μεταξύ Iyocell και πολυεστέρα, καθώς και μεταξύ Iyocell και βαμβακιού οι συντελεστές κυμαίνονται μεταξύ 0.23 και 0.6. Οι τιμές αυτές επίσης καταδεικνύουν την ύπαρξη χωριστής αγοράς προϊόντων⁶³.

⁶³ Η Επιτροπή δεν μπόρεσε να υπολογίσει τις σταυροειδείς ελαστικότητες τιμών για το Iyocell λόγω έλλειψης αξιόπιστων στοιχείων.

- Η Απάντηση των μερών

78. Στην Απάντησή τους⁶⁴ τα μέρη προβάλλουν το επιχείρημα ότι η Επιτροπή δίνει μεγάλη έμφαση στη σημασία και στην αξιοπιστία της ανάλυσης συσχέτισης, αντί να ερευνήσει σε βάθος τα υπάρχοντα παραδείγματα μετατοπίσεων.
79. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, δεν τα θεωρεί πειστικά. Η χρησιμοποίηση οικονομομετρικών και στατιστικών ελέγχων είναι σύμφωνη με την ακολουθούμενη από την Επιτροπή πρακτική, όπως αυτή προσδιορίζεται στην ανακοίνωση της Επιτροπής που αφορά τον καθορισμό των σχετικών αγορών⁶⁵. Ακόμη, ο καθορισμός της αγοράς προϊόντος στην παρούσα υπόθεση δεν βασίζεται κυρίως στην ανάλυση συσχέτισης τιμών και στις σταυροειδείς ελαστικότητες. Όπως προαναφέρθηκε (στην παράγραφο 72), τα αποτελέσματα αυτής της ανάλυσης χρησίμευσαν μόνο για την επιβεβαίωση των διαπιστώσεων για τις χωριστές αγορές προϊόντων, τα οποία βασίστηκαν σε συλλογισμούς σχετικά με τη δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης και από την πλευρά της προσφοράς, και επομένως στην έλλειψη επαρκούς αριθμού μετατοπίσεων (βλέπε τις παραγράφους 32 – 71 ανωτέρω).

(δ) Συμπέρασμα

80. Για τους παραπάνω λόγους, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι VSF και το Lyocell δεν ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντων⁶⁶, ούτε ανήκουν σε μια συνολική αγορά προϊόντων ασυνεχών ινών η οποία περιλαμβάνει, επιπλέον των VSF και του Lyocell, το βαμβάκι, τον πολυεστέρα και το πολυπροπυλένιο.

(4) Οι σχετικές αγορές προϊόντων στον τομέα των ασυνεχών ινών βισκόζης : το υλικό γενικής χρήσης και οι ειδικές εφαρμογές

81. Από την έρευνα αγοράς προέκυψε επίσης ότι στον τομέα των VSF υφίστανται περαιτέρω υποδιαίρεσεις οι οποίες θα πρέπει να ληφθούν υπόψη. Μπορεί να γίνει διάκριση σε περισσότερες σχετικές αγορές προϊόντων, εξαιτίας των διαφορετικών ιδιοτήτων των ινών καθώς και των διαφορετικών εφαρμογών. Συγκεκριμένα, πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ των VSF ως υλικού γενικής χρήσης και εκείνων που προορίζονται για ειδικές εφαρμογές. Επίσης πρέπει να γίνει διάκριση αυτών των τελευταίων, σε βαμμένες VSF και VSF που προορίζονται για ταμπόν.

(α) Οι ασυνεχείς ίνες βισκόζης ως προϊόν γενικής χρήσης

⁶⁴ Στις παραγράφους 2.2 (τρίτο σημείο), 2.16 και επόμενες, καθώς και στην παράγραφο 3.11.

⁶⁵ Ανακοίνωση της Επιτροπής που αφορά τον καθορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς της κοινοτικής νομοθεσίας περί ανταγωνισμού, ΕΕ C 372, 9.12.1997, σ.5 (παράγραφος 39).

⁶⁶ Το συμπέρασμα αυτό συμφωνεί με την απόφαση της Επιτροπής 2001/102/EK της 19ης Ιουλίου 2000 σχετικά με την κρατική ενίσχυση που χορηγήθηκε από την Αυστρία στην Lenzing Lyocell GmbH & Co KG, ΕΕ L 38, 8.2.2001, σ. 33 (παράγραφος 52). Η Επιτροπή διαθέτει στοιχεία ότι η Lenzing τότε συμμεριζόταν και υποστήριζε την άποψη της Επιτροπής σχετικά με τη χωριστή αγορά προϊόντος του Lyocell από τις VSF.

– Η πλευρά της ζήτησης : δύο κύριες κατηγορίες πελατών

82. Οι ασυνεχείς ίνες βισκόζης ως υλικό γενικής χρήσης (στο εξής : “VSF γενικής χρήσης”) χρησιμοποιούνται τόσο στις υφαντουργικές εφαρμογές (νηματοποίηση), όσο και στις μη κλωστοποιημένες εφαρμογές. Οι ίνες για τις πρώτες προορίζονται για τους νηματοργούς⁶⁷, ενώ οι δεύτερες γενικά πωλούνται στους παραγωγούς ρολλών⁶⁸.
83. Από την πλευρά της ζήτησης, η έρευνα της Επιτροπής επεσήμανε ορισμένες διαφορές στις ανάγκες αυτών των δύο κατηγοριών πελατών. Οι ίνες οι οποίες χρησιμοποιούνται στην υφαντουργία είναι σε κάποιο βαθμό διαφορετικές από αυτές των μη κλωστοποιημένων εφαρμογών. Λόγω των ειδικών απαιτήσεων κατά τη διαδικασία παραγωγής των επομένων σταδίων, οι πελάτες των υφαντουργικών εφαρμογών μόνο σε πολύ εξαιρετικές περιπτώσεις θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν ίνες προορισμένες για μη υφαντουργικές εφαρμογές, και το αντίθετο. Οι VSF γενικής χρήσης που προορίζονται για υφαντουργικές εφαρμογές έχουν συνήθως για λόγους αισθητικής ζωηρή εμφάνιση, ενώ εκείνες που χρησιμοποιούνται σε μη υφαντουργικές εφαρμογές είναι θαμπές.

- Επαρκής δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς

84. Από τα συμπεράσματα της έρευνας της Επιτροπής προκύπτει, εντούτοις, επαρκής βαθμός δυνατότητας υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς για τις δύο κατηγορίες VSF, ώστε να μπορούν να περιληφθούν στην ίδια σχετική αγορά. Οι ίνες τόσο για τις υφαντουργικές όσο και για τις μη υφαντουργικές εφαρμογές μπορούν να παραχθούν στις ίδιες γραμμές παραγωγής. Οι πέντε παραγωγοί VSF γενικής χρήσης οι οποίοι δραστηριοποιούνται σήμερα στον EOX⁶⁹ παράγουν ίνες και για τις δύο κατηγορίες εφαρμογών, και μπορούν εύκολα να στραφούν από τη μία κατηγορία στην άλλη χωρίς σημαντικό κόστος ή χρόνο προσαρμογής.

- Συμπέρασμα

85. Παρά τις υφιστάμενες διαφορές από την πλευρά της ζήτησης, οι οποίες υποδηλώνουν την ύπαρξη αρκετών τομέων στην αγορά, η Επιτροπή θεωρεί ότι

⁶⁷ Σημειώνεται ότι στη νηματοργία βαμβακερού τύπου προϊόντων χρησιμοποιούνται ασυνεχείς ίνες μικρού μήκους, ενώ στη νηματοργία μάλλινου τύπου προϊόντων οι ίνες είναι μεγαλύτερου μήκους.

⁶⁸ Οι παραγωγοί ρολλών παράγουν ρολλά επεξεργασμένων ινών τα οποία εν συνεχεία πωλούνται σε μεταποιητές προκειμένου να μετατραπούν σε μια σειρά τελικών προϊόντων, όπως πετσέτες, ιατρικά προϊόντα (π.χ. ράβδοι λήψης εκκριμάτων, χειρουργικές ποδιές) ή τεχνικές εφαρμογές (π.χ. φίλτρα, ή επενδεδυμένα υποστρώματα για υποδήματα, τσάντες, ή για τη βιομηχανία αυτοκινήτων). Μεταξύ των παραπάνω παραγωγών υπάρχουν κάποιες διαφορές, ανάλογα με την τεχνολογία παραγωγής και τον τελικό προορισμό των προϊόντων τους.

⁶⁹ Αυτοί είναι οι Acordis, Lenzing, Säteri Oy της Φινλανδίας, Svenska Rayon της Σουηδίας, και SNIACE της Ισπανίας.

η σχετική αγορά προϊόντων δεν είναι μικρότερη από την αγορά των VSF γενικής χρήσης⁷⁰.

(β) Βαμμένες ασυνεχείς ίνες βισκόζης

86. Μολονότι οι VSF γενικής χρήσης πωλούνται λευκασμένες ή σε ακατέργαστη κατάσταση, η ιδιαιτερότητα των βαμμένων VSF είναι ότι έχουν ήδη βαφεί στο λουτρό διάλυσης, δηλαδή πριν σχηματιστούν οι ίνες με συμπίεση του μίγματος στις φιλιέρες.
87. Το κοινοποιούν μέρος ισχυρίζεται ότι οι βαμμένες VSF μπορούν να υποκατασταθούν από τις VSF γενικής χρήσης σε ακατέργαστη κατάσταση, επειδή οι τελευταίες μπορούν επίσης να βαφούν σε μεταγενέστερο στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας. Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής δεν επιβεβαίωσε όμως αυτή την άποψη. Αντίθετα, από τα αποτελέσματα της έρευνας προκύπτει διάκριση μεταξύ των VSF γενικής χρήσης και των βαμμένων VSF.

- Χαμηλός βαθμός δυνατότητας υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης

88. Από πλευράς ζήτησης, θα πρέπει να επισημανθεί ότι η μεγάλη πλειονότητα των πελατών που απάντησαν στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής και που χρησιμοποιούν βαμμένες ίνες δήλωσαν ότι δεν θα μπορούσαν να στραφούν στις VSF γενικής χρήσης σε ακατέργαστη κατάσταση στην περίπτωση μικρής αλλά μόνιμης αύξησης τιμής κατά 5 – 10% των βαμμένων VSF. Η απροθυμία των παραπάνω πελατών βασίστηκε κυρίως σε λόγους που αφορούν την τιμή και την ποιότητα.
89. Οι ερωτηθέντες από την Επιτροπή πελάτες δήλωσαν ότι οι βαμμένες VSF, συγκρινόμενες με ίνες οι οποίες έχουν βαφεί σε μεταγενέστερο στάδιο της παραγωγικής διαδικασίας, είναι ανώτερες σε στερεότητα χρωμάτων, ιδίως όταν εκτίθενται στο φως (αντοχή του χρώματος στο φως). Επιπλέον οι πελάτες ανέφεραν ότι η βαφή των ινών σε μεταγενέστερο στάδιο απαιτεί επένδυση σημαντικής δαπάνης⁷¹. Επίσης τονίστηκε ότι υπάρχουν εφαρμογές στις οποίες η χρησιμοποίηση βαμμένων VSF είναι απολύτως απαραίτητη, ιδιαιτέρως στις χρωματιστές πετσέτες οικιακής χρήσης και σε ορισμένα είδη χρωματιστών νημάτων (δίχρωμα νήματα).
90. Σημαντικός αριθμός των πελατών που απάντησαν στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής αναφέρθηκε επίσης στο θέμα της τιμής. Από τη μια πλευρά, η μέση τιμή για τις βαμμένες VSF είναι περίπου [...] *% υψηλότερη από τις άβαφτες VSF γενικής χρήσης⁷², τόσο στις υφαντουργικές όσο και στις μη

⁷⁰ Ακόμη και αν οι αγορές προσδιορίζονταν αυστηρότερα, η ανάλυση της Επιτροπής από πλευράς ανταγωνισμού δεν θα άλλαζε ριζικά.

⁷¹ Αναφέρθηκε ότι είναι απαραίτητο ένα ποσό ενός εκατομμυρίου ευρώ περίπου.

⁷² Με βάση τις καθαρές τιμές πώλησης τις οποίες έδωσαν η Lenzing και η Acordis για το έτος 2000. Η Επιτροπή συνεπώς αναγνωρίζει ότι η τιμή που περιλαμβάνεται στην κοινοποίηση αιτιάσεων [...] * ίσως να είναι ελαφρώς υψηλότερη. [...] * Η Επιτροπή αναγνωρίζει επίσης ότι στους αριθμούς αυτούς δεν έχουν συμπεριληφθεί οι επιπλέον δαπάνες για τις χρωστικές ύλες.

κλωστοποιημένες εφαρμογές, επειδή η παραγωγή βαμμένων VSF είναι μεγαλύτερης εντάσεως εργασίας και απαιτεί ιδιαίτερο καθαρισμό κατά τη μετακίνηση από ένα χρώμα σε άλλο. Από την άλλη πλευρά, οι βαμμένες VSF θεωρούνται ακόμη φθηνότερες από τις VSF γενικής χρήσης οι οποίες βάζονται σε μεταγενέστερο στάδιο, ακόμη και στην περίπτωση μιας υποθετικής αύξησης τιμής κατά 5 – 10% των βαμμένων VSF.

91. Στην Απάντησή τους⁷³ τα μέρη ισχυρίζονται ότι οι μετά τη βαφή προσαρμοσμένες διαφορές τιμών μεταξύ των βαμμένων και των μη βαμμένων (“εκρού”) ινών είναι μικρότερες από τις αντίστοιχες διαφορές τιμών που αναφέρει η Επιτροπή. Κατά την άποψη των μερών, τα ποσοστά κυμαίνονται μεταξύ [...]*
92. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε την άποψή αυτή, επιμένει ότι υπάρχει σημαντική διαφορά τιμής μεταξύ των βαμμένων ινών και των “εκρού” ινών γενικής χρήσης. Πέραν του υπολογισμού του κόστους των χρωστικών υλών, η διαφορά η οποία υπάρχει μεταξύ των στοιχείων των μερών στην Απάντησή τους και αυτών της Επιτροπής στην κοινοποίηση αιτιάσεων, εξηγείται από το γεγονός ότι τα μέρη για τις βαμμένες ίνες εκπίπτουν υψηλότερες δαπάνες ημερομισθίων και απομείωσης. Τα επιχειρήματα πάντως της Επιτροπής δεν βασίζονται στην πλευρά της προσφοράς, δηλαδή στη διαφορετική διάρθρωση των στοιχείων κόστους των δύο προϊόντων, αλλά μάλλον στην πλευρά της ζήτησης, δηλαδή στην αντίληψη των πελατών ότι οι βαμμένες σε μεταγενέστερο στάδιο ίνες είναι ακριβότερες. Αυτό δεν αμφισβητείται από τα μέρη στην Απάντησή τους.

- Χαμηλός βαθμός δυνατότητας υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς

93. Επιπλέον, υπάρχουν εμπόδια από την πλευρά της προσφοράς για την μεταβολή της παραγωγής. Δυο ευρωπαίοι προμηθευτές οι οποίοι δεν παράγουν σήμερα βαμμένες ίνες ανέφεραν ότι μια μικρή αλλά μόνιμη αύξηση της τιμής της τάξεως του 5 – 10% για βαμμένες VSF δεν θα ήταν αρκετή να τους παρακινήσει να στρέψουν την παραγωγή τους στις βαμμένες VSF. Απαιτούνται επιπλέον επενδύσεις σε ειδική τεχνολογία για την ανάμειξη, τον έλεγχο, τη διάχυση των χρωστικών υλών, την τελική επεξεργασία και το στέγνωμα⁷⁴. Ακόμη ορισμένοι ανταγωνιστές ανέφεραν ότι στην περίπτωσή τους η παραγωγή βαμμένων VSF, η οποία χαρακτηρίζεται από μικρές σειρές, δεν θα ήταν οικονομικά εφικτή ακόμη και στην περίπτωση αύξησης της τιμής κατά 5 – 10%.

- Ανάλυση συσχέτισης τιμών

94. Η ανάλυση συσχέτισης τιμών της Επιτροπής παρέχει περαιτέρω αποδείξεις για την ύπαρξη χωριστής αγοράς βαμμένων VSF (βλέπε παραγράφους 107 – 109 και πίνακα 3, κατωτέρω).

- Συμπέρασμα.

⁷³ Στην παράγραφο 2.29.

⁷⁴ Το κοινοποιούν μέρος εκτιμά ότι το κεφαλαιουχικό κόστος για τον εξοπλισμό μιας εγκατάστασης VSF για την παραγωγή βαμμένων VSF ανέρχεται περίπου σε [...] ευρώ για παραγωγική ικανότητα 10,000 τόνων ετησίως.

95. Κατόπιν αυτών συμπεραίνεται ότι οι VSF γενικής χρήσης και οι βαμμένες VSF συνιστούν χωριστή αγορά προϊόντων.

(γ) Ασυνεχείς ίνες βισκόζης για ταμπόν

96. Εκτός από τη διάκριση μεταξύ των VSF γενικής χρήσης και των βαμμένων VSF, θα πρέπει να εξεταστούν χωριστά και οι ασυνεχείς ίνες βισκόζης για ταμπόν. Η κατηγορία πελατών αυτών των ινών είναι διαφορετική, επειδή οι VSF για ταμπόν πωλούνται απευθείας στους παραγωγούς τελικών προϊόντων, ενώ γενικά οι VSF γενικής χρήσης τόσο για τις υφαντουργικές όσο και για τις μη κλωστοποιημένες εφαρμογές⁷⁵ πωλούνται σε ενδιάμεσους παραγωγούς, δηλαδή σε νηματουργούς για τις υφαντουργικές εφαρμογές και σε παραγωγούς ρολλών για τις μη κλωστοποιημένες εφαρμογές⁷⁶.

- Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του προϊόντος

97. Πρώτον, από τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς προέκυψε ότι οι φυσικές και αντιβακτηριολογικές ιδιότητες των VSF για ταμπόν διαφέρουν σημαντικά από οποιαδήποτε άλλη μορφή VSF, λόγω των υψηλότερων κανονιστικών απαιτήσεων ασφάλειας και ποιότητας. Οι παραγωγοί πρέπει να διασφαλίζουν την μικροβιολογική καθαρότητα. Οι ίνες πρέπει να έχουν μεγαλύτερη συνοχή, απορροφητική ικανότητα και ικανότητα κατακράτησης υγρών. Οι παραγωγοί ταμπόν δηλώνουν ομόφωνα ότι δεν μπορούν να χρησιμοποιήσουν άλλη μορφή VSF, όπως τις VSF γενικής χρήσης, για υφαντουργικές και μη υφαντουργικές εφαρμογές, ή τις βαμμένες VSF (βλέπε τις παραγράφους 82 – 85 και 86 – 95 ανωτέρω).

- Χαμηλός βαθμός δυνατότητας υποκατάστασης με το βαμβάκι

98. Δεύτερον, ενώ τα μέρη της συγκέντρωσης ισχυρίζονται ότι το βαμβάκι μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως υποκατάστατο των VSF, είτε για την παραγωγή ταμπόν από βαμβάκι 100% είτε για την παραγωγή ταμπόν με βάση μια ανάμειξη βαμβακιού και βισκόζης, η έρευνα αγοράς της Επιτροπής δεν επιβεβαιώνει αυτή την άποψη. Οι παραγωγοί ταμπόν δηλώνουν ομόφωνα ότι η περιεκτικότητα των προϊόντων τους σε VSF μπορεί να μειωθεί σε περιορισμένο μόνο βαθμό χωρίς να επηρεαστεί η ποιότητα του προϊόντος, εξαιτίας της μεγαλύτερης απορροφητικότητας και ικανότητας κατακράτησης υγρών των VSF. Μάλιστα, η παραγωγή ενός ταμπόν κατασκευασμένου εξ ολοκλήρου από βαμβάκι σταμάτησε, για λόγους που έχουν σχέση με την ποιότητα. Σε περίπτωση μιας μικρής αλλά μόνιμης αύξησης τιμής κατά 5%, κανένας παραγωγός ταμπόν δεν θα αυξήσει την περιεκτικότητα σε βαμβάκι των προϊόντων του. Αν η τιμή των VSF αυξανόταν κατά 10%, μόνο ένας πελάτης θα μείωνε οριακά την

⁷⁵ Με την εξαίρεση πιθανώς των ινών ακατέργαστου βαμβακιού (βαμβακιού για καπιτονάρισμα) (βλέπε την παράγραφο 104, κατωτέρω), οι οποίες μπορούν επίσης να πωλούνται απευθείας σε παραγωγούς τελικών προϊόντων.

⁷⁶ Αυτό ισχύει ακόμη και στις περιπτώσεις κατά τις οποίες οι επιχειρήσεις παράγουν αφενός ταμπόν και αφετέρου άλλα προϊόντα βισκόζης, όπως προϊόντα προσωπικής φροντίδας ή πετσέτες για βρέφη. Στις περιπτώσεις αυτές αγοράζουν VSF για ταμπόν απευθείας από τον παραγωγό VSF, ενώ την πρώτη ύλη για τα άλλα προϊόντα την προμηθεύονται από τους παραγωγούς ρολλών (βλέπε ανωτέρω την παράγραφο 82 και την υποσημείωση 69).

περιεκτικότητα βισκόζης κατά 5 – 10%, ενώ κανένας άλλος δεν θα άλλαζε βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα τις αναλογίες ανάμειξης. Ένας πελάτης απάντησε ότι, ανεξάρτητα από την εξέλιξη της τιμής σκέπτεται να μειώσει, και όχι να αυξήσει, την περιεκτικότητα σε βαμβάκι στα ταμπόν του.

99. Οι παραγωγοί ταμπόν θεωρούν ότι η μετακίνησή τους σε άλλα είδη ινών παρουσιάζει μεγάλα εμπόδια, επειδή οι ίνες οι οποίες χρησιμοποιούνται γι' αυτά πρέπει να πληρούν τις προαναφερθείσες ποιοτικές απαιτήσεις, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις είναι υποχρεωτική από το νόμο και η άδεια των αρμοδίων αρχών. Σημαντικό ρόλο επίσης παίζουν, ο απαιτούμενος χρόνος και οι δαπάνες για τη μετακίνηση, η επακόλουθη απώλεια παραγωγής και ο κίνδυνος να είναι η ποιότητα χαμηλότερη. Ακόμη, αναφέρθηκε ότι οι καταναλωτές των ταμπόν δείχνουν ολοένα και περισσότερο απρόθυμοι να αγοράζουν γενετικά τροποποιημένα προϊόντα, περιλαμβανομένου και του γενετικά τροποποιημένου βαμβακιού. Έτσι, το πεδίο για την αντικατάσταση των VSF με βαμβάκι περιορίζεται ακόμη περισσότερο. Κατά συνέπεια, από τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής προκύπτει ότι οι VSF για ταμπόν δεν ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντων με το βαμβάκι. Το συμπέρασμα αυτό επιβεβαιώνεται επίσης και από την ανάλυση συσχέτισης τιμών της Επιτροπής (βλέπε τις παραγράφους 107 – 109 και τον πίνακα 3 κατωτέρω).

- Χαμηλός βαθμός δυνατότητας υποκατάστασης από την πλευρά της ζήτησης με τις ίνες VSF που χρησιμοποιούνται για ακατέργαστο βαμβάκι (βαμβάκι για καπιτονάρισμα)

100. Δεύτερον, ένα από τα μέρη της συγκέντρωσης ισχυρίζεται ότι οι VSF οι οποίες κατασκευάζονται για ταμπόν μπορούν να υποκατασταθούν από αυτές που χρησιμοποιούνται για το ακατέργαστο βαμβάκι (βαμβάκι για καπιτονάρισμα), και υποδεικνύει ένα παραγωγό ταμπόν ο οποίος, όπως ισχυρίζεται, χρησιμοποιεί το ίδιο είδος VSF για την παραγωγή ταμπόν και ακατέργαστου βαμβακιού⁷⁷.

101. Μολονότι είναι δυνατό να χρησιμοποιηθούν VSF για ταμπόν στην παραγωγή ακατέργαστου βαμβακιού (βαμβακιού για καπιτονάρισμα) για προϊόντα προσωπικής υγιεινής, η δυνατότητα υποκατάστασης αντιστρόφως δεν αποδείχθηκε επαρκώς ώστε τα δύο είδη ινών να μπορούν να περιληφθούν στην ίδια σχετική αγορά. Αντίθετα, από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι μόνο ένας παραγωγός ταμπόν θα χρησιμοποιούσε στην παραγωγή του ίνες προορισμένες για ακατέργαστο βαμβάκι (βαμβάκι για καπιτονάρισμα). Αυτό οφείλεται στα διαφορετικά χαρακτηριστικά του προϊόντος και στο ότι τα ταμπόν έχουν αυστηρότερες κλινικές και μικροβιολογικές απαιτήσεις. Οι ίνες για την παραγωγή ακατέργαστου βαμβακιού, είτε είναι από βαμβάκι είτε από βισκόζη, δεν ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντος με τις VSF για ταμπόν.

- Χαμηλός βαθμός δυνατότητας υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς με τα άλλα είδη ασυνεχών ινών βισκόζης.

102. Τρίτον, τα μέρη επίσης αναφέρουν ότι υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς με τα άλλα είδη VSF σε ικανοποιητικό βαθμό, ώστε να επιτρέπει στους παραγωγούς να μετατρέψουν εύκολα την παραγωγή τους σε

⁷⁷ Επίσης, ένας μικρός ευρωπαϊός παραγωγός VSF για ταμπόν δεν κάνει καμία διάκριση στις ίνες που πωλεί για την παραγωγή ακατέργαστου βαμβακιού (βαμβακιού για καπιτονάρισμα) και ταμπόν.

VSF για ταμπόν. Η άποψη αυτή δεν επιβεβαιώθηκε από την έρευνα αγοράς. Ενώ η μετακίνηση αυτή θα ήταν εφικτή για ένα ευρωπαϊκό ανταγωνιστή των μερών ο οποίος ήδη παράγει ορισμένη ποσότητα VSF για ταμπόν⁷⁸, οι υπόλοιποι δύο ευρωπαίοι παραγωγείς VSF, οι οποίοι αυτή τη στιγμή δεν παράγουν VSF για ταμπόν, έχουν σαφώς δηλώσει ότι δεν θα εστρέφοντο στην παραγωγή αυτού του είδους ινών σε περίπτωση μιας μόνιμης αύξησης τιμής κατά 5 – 10%. Ο ένας παραγωγός ανέφερε ότι η μετακίνηση αυτή απαιτεί σημαντική επένδυση⁷⁹, ενώ ο άλλος παραγωγός επικαλέστηκε εμπορικούς λόγους.

- Συμπέρασμα

103. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι VSF για ταμπόν αποτελούν χωριστή αγορά προϊόντος.

(δ) *Ασυνεχείς ίνες βισκόζης για ακατέργαστο βαμβάκι (βαμβάκι για καπιτονάρισμα) για προϊόντα προσωπικής υγιεινής*

104. Οι όροι “ακατέργαστο βαμβάκι” και “βαμβάκι για καπιτονάρισμα” μερικές φορές αναφέρονται εναλλακτικά για το ίδιο προϊόν, ενώ μερικές φορές χαρακτηρίζουν διαφορετικά προϊόντα, με την έννοια ότι ως “ακατέργαστο βαμβάκι” εννοούμε το βαμβάκι το οποίο χρησιμοποιείται για προϊόντα προσωπικής υγιεινής, ενώ “βαμβάκι για καπιτονάρισμα” είναι εκείνο το οποίο χρησιμοποιείται ως πληρωτικό σε άνορακ, φορητά στρώματα (sleeping bags), καθίσματα αυτοκινήτων κλπ. Οι VSF για καπιτονάρισμα (κατά την τελευταία έννοια) έχουν περιληφθεί στα στοιχεία που αφορούν τις (μη κλωστοποιημένες) VSF γενικής χρήσης, όπως προτάθηκε από το κοινοποιούν μέρος⁸⁰. Το κατά πόσον οι VSF οι οποίες χρησιμοποιούνται στα προϊόντα προσωπικής υγιεινής αποτελούν χωριστή αγορά προϊόντων ή ανήκουν σε μια ευρύτερη αγορά μπορεί να παραμείνει ανοικτό. Δεδομένου ότι ο τομέας αυτός είναι μικρού μεγέθους, η προσθήκη στην αγορά των VSF γενικής χρήσης και των VSF ακατέργαστου βαμβακιού για προϊόντα προσωπικής υγιεινής δεν δημιουργεί ουσιαστικό πρόβλημα κατά την εκτίμηση της αγοράς των VSF γενικής χρήσης από άποψη ανταγωνισμού, αφού οι συνολικές πωλήσεις στον ΕΟΧ ακατέργαστου βαμβακιού για προϊόντα προσωπικής υγιεινής αντιπροσωπεύουν (σε όγκο) λιγότερο από το [1-5%]* της εν λόγω αγοράς (περίπου 4[<10]* χιλιάδες τόνοι). Ούτε και στην περίπτωση κατά την οποία θα καθοριζόταν μια διαφορετική

⁷⁸ Στην περίπτωση της συγκεκριμένης εταιρείας αυτή η μετακίνηση ουσιαστικά θα ήταν μάλλον μια αύξηση της παραγωγικής ικανότητας των VSF για ταμπόν παρά είσοδος στην αγορά. Εντούτοις, ακόμη και το ενδεχόμενο μετακίνησης της παραγωγικής ικανότητας δεν επιβεβαιώθηκε από τον παραγωγό.

⁷⁹ Επίσης, το κοινοποιούν μέρος υποστηρίζει ότι η παραγωγή VSF για ταμπόν προϋποθέτει να πληρούνται ορισμένα κριτήρια ποιότητας και καθαρότητας και ότι αυτοί οι έλεγχοι απαιτούν ειδικό εξοπλισμό και δυνατότητα αποθήκευσης σε συνθήκες που θα αποκλείουν τη μόλυνση των ινών. Θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ο προαιρετικός κώδικας δεοντολογίας του EDANA (European nonwovens trade organisation) (Απάντηση της Acordis προς την αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής με ημερομηνία 15 Μαΐου 2001).

⁸⁰ Το πληρωτικό βαμβάκι το οποίο δεν χρησιμοποιείται σε προϊόντα υγιεινής δεν διαφέρει σημαντικά από τα μη κλωστοποιημένα προϊόντα (υπάρχουν κάποιες μικρές διαφορές στις πρόσθετες ύλες, αλλά η μετατόπιση από το ένα προϊόν στο άλλο είναι εύκολα δυνατή).

αγορά για τις VSF ακατέργαστου βαμβακιού για προϊόντα προσωπικής υγιεινής, η κοινοποιούμενη πράξη θα δημιουργούσε προβλήματα από αυτή την άποψη. Δεδομένου ότι το συνολικό μερίδιο των μερών σε μια παρόμοια αγορά δεν υπερβαίνει το 15%, αυτό δεν θα συνιστούσε ούτε καν επηρεαζόμενη αγορά.

(ε) Άλλες ειδικές εφαρμογές των ασυνεχών ινών βισκόζης και το φυτίλι ινών βισκόζης

105. Τόσο η Lenzing όσο και η Acordis παράγουν εξειδικευμένα προϊόντα από VSF, τα οποία δεν είναι υποκατάστατα με κανένα από τα προαναφερθέντα σχετικά προϊόντα VSF. Το Modal που παράγει η Lenzing, μια ίνα με μεγάλο συντελεστή ελαστικότητας όταν είναι βρεγμένη και με ενισχυμένα χαρακτηριστικά στον υφαντουργικό τομέα, ανήκει σε διαφορετική αγορά⁸¹, και το φυτίλι ινών βισκόζης της Acordis (το οποίο παράγεται σε τρεις διαφορετικούς τύπους, ως κουβάρι, βραχύινο φυτίλι και φυτίλι υγρής κατεργασίας) ανήκει σε τουλάχιστον μια διακεκριμένη αγορά προϊόντων.⁸² Η άποψη αυτή υποστηρίζεται τόσο από την πλευρά της ζήτησης (τα προϊόντα είναι εντελώς διαφορετικά κατά τις ιδιότητές τους αλλά και κατά την αντίληψη των πελατών) όσο και από την πλευρά της προσφοράς (τα προϊόντα κατασκευάζονται σε ειδικές γραμμές παραγωγής, και συνεπώς οι παραγωγοί δεν έχουν τη δυνατότητα να μετακινούνται μεταξύ αυτών και άλλων προϊόντων βισκόζης). Μπορεί να μην καθοριστεί αγορά προϊόντος και για κάποιες άλλες εξειδικευμένες ίνες της Lenzing, τις φλογοεπιβραδυντικές VSF, επειδή δεν παράγονται σε μεγάλη ποσότητα, και συνεπώς αν συμπεριληφθούν στην αγορά προϊόντος των VSF γενικής χρήσης (το μόνο προϊόν με το οποίο θα μπορούσε να υποκατασταθεί από πλευρά προσφοράς) αυτό οπωσδήποτε δεν θα άλλαζε την εκτίμηση για την κοινοποιούμενη συγκέντρωση. Το ίδιο ισχύει και για μια σειρά άλλων εξειδικευμένων προϊόντων της Acordis τα οποία παράγονται σε ακόμη μικρότερες ποσότητες.

106. Αν τα εξειδικευμένα αυτά προϊόντα είχαν καθοριστεί ως ανήκοντα σε χωριστές αγορές, κανένα από αυτά δεν θα συνιστούσε επηρεαζόμενη αγορά, επειδή σε κανένα από τα παραπάνω προϊόντα δεν υπάρχει επικάλυψη δραστηριοτήτων μεταξύ των μερών.

(στ) Ανάλυση συσχέτισης τιμών

107. Η ανάλυση συσχέτισης τιμών την οποία πραγματοποίησε η Επιτροπή επιβεβαιώνει τα ανωτέρω συμπεράσματα για το ότι οι σχετικές αγορές προϊόντων περιλαμβάνονται σ' αυτήν των VSF γενικής χρήσης (βλέπε τον πίνακα 3 κατωτέρω).

⁸¹ Λόγω κλεισίματος εργοστασίων των ανταγωνιστών, η Lenzing εν τω μεταξύ έγινε ο μοναδικός παραγωγός του προϊόντος παγκοσμίως.

⁸² Το φυτίλι ινών για την ακρίβεια δεν είναι ασυνεχής ίνα, αφού η δέσμη κλωστοποιημένων ινών δεν κόβεται σε νηματίδια. Επειδή όμως κατά την πρώτη φάση της παραγωγής μοιάζει με τις ασυνεχείς ίνες, θεωρείται γενικώς ότι ανήκει στην ίδια κατηγορία με τις VSF.

	VSF γενικής χρήσης	Βαμμένες VSF	Βαμβάκι	Πολυεστέρας LP	Πολυεστέρας HP	Πολυπρό-πυλένιο LP	Πολυπρο-πυλένιο HP
VSF γενικής χρήσης	1	0.72	0.44	0.69	0.76	0.27	0.33
Βαμμένες VSF	0.72	1	0.31	0.30	0.40	0.48	0.52
VSF για ταμπόν	0.36	0.20	0.43	0.43	0.39	0.34	0.01

Πίνακας 3 : Αποτελέσματα της ανάλυσης συσχέτισης τιμών η οποία πραγματοποιήθηκε από την Επιτροπή, για τις τρεις αγορές προϊόντων που περιλαμβάνονται σ' αυτή των VSF. Οι τιμές προέκυψαν με βάση στοιχεία των μερών.

108. Όσον αφορά τη συσχέτιση τιμών μεταξύ των διαφόρων ειδών VSF (VSF γενικής χρήσης και βαμμένες VSF), ο μεγαλύτερος συντελεστής είναι 0.7 περίπου. Από την ανάλυση της Επιτροπής προέκυψε ότι ο συντελεστής αυτός προσαυξάνεται λόγω των κοινών δαπανών, και μέχρι ενός σημείου λόγω μιας γενικής τάσης. Πράγματι, με βάση τα στοιχεία των μερών για το 2000, [$>75\%$ κατά μέσο όρο]* του κόστους των βαμμένων VSF ήταν κοινό κόστος με τις VSF γενικής χρήσης. Οι σειρές τιμών των δύο προϊόντων σε μεγάλο βαθμό καθορίζονται εκ των προτέρων από αυτές τις κοινές δαπάνες, καθώς ανέρχονται σε άνω του [$>75\%$]* της καθαρής τιμής και των δύο προϊόντων. Συνεπώς, ο συντελεστής συσχέτισης που υπολογίστηκε, δεν οφείλεται στην αλληλεπίδραση μεταξύ των δύο προϊόντων εξαιτίας του ανταγωνισμού, αλλά μάλλον σε κοινές επιδράσεις⁸³.

⁸³ Η ανάλυση συσχέτισης τιμής μπορεί να υπερεκτιμήσει την έκταση του πεδίου της σχετικής αγοράς, σε περίπτωση πλαστής συσχέτισης. Πλαστή συσχέτιση υπάρχει όταν προκύπτουν υψηλοί συντελεστές συσχέτισης (π.χ. 0.72 μεταξύ των VSF γενικής χρήσης και των βαμμένων VSF) μάλλον λόγω κοινών επιδράσεων, όπως κοινό κόστος ή κοινή γενική τάση, παρά από την αλληλεπίδραση των δύο προϊόντων εξαιτίας του ανταγωνισμού.

Κοινές τάσεις : Για το σκοπό αυτό η Επιτροπή πραγματοποίησε μια ολοκληρωμένη ανάλυση πολλαπλής συσχέτισης. Σε γενικές γραμμές, μια ολοκληρωμένη ανάλυση πολλαπλής συσχέτισης βασίζεται στην παραδοχή ότι δύο σειρές δεδομένων μακροπρόθεσμα δεν θα πρέπει να αποκλίνουν αν τα υπόψη προϊόντα ανήκουν στην ίδια αγορά. Στην περίπτωση αυτή, οι σειρές στην οικονομομετρία ονομάζονται στάσιμες σειρές. Αντίθετα, αν οι VSF γενικής χρήσης και οι βαμμένες VSF ανήκουν σε διαφορετικές αγορές, οι σχετικές τιμές μεταξύ των δύο χρονολογικών σειρών θα πρέπει να είναι μη στάσιμες, δηλαδή ένας υψηλός βαθμός συσχέτισης μεταξύ των δύο χρονολογικών σειρών θα οφείλεται σε μια κοινή γενική τάση. Πράγματι, τα αποτελέσματα των στατιστικών ελέγχων στην παρούσα υπόθεση (βλέπε επεξηγήσεις στο κριτήριο μοναδιαίας ρίζας κατωτέρω) παρέμειναν πάντοτε κάτω των κρίσιμων τιμών. Κατά συνέπεια αιτιολογείται το συμπέρασμα ότι οι VSF γενικής χρήσης και οι βαμμένες VSF δεν ανήκουν στην ίδια αγορά.

Κριτήριο μοναδιαίας ρίζας : Η Επιτροπή χρησιμοποίησε τον έλεγχο ADF και εξέτασε τη μηδενική υπόθεση ότι οι σχετικές τιμές μεταξύ των VSF γενικής χρήσης και των βαμμένων VSF είναι μη στάσιμες. Πιο συγκεκριμένα, αν το αποτέλεσμα του ελέγχου προκύψει μικρότερο από την κρίσιμη τιμή, δεν επιτυγχάνει να απορρίψει τη μηδενική υπόθεση, δηλαδή ότι οι σχετικές τιμές δεν επανέρχονται σε κάποια μακροπρόθεσμη ισορροπία και τα δύο προϊόντα δεν ανήκουν στην ίδια σχετική αγορά.

109. Όσον αφορά τη συσχέτιση μεταξύ των VSF γενικής χρήσης και του πολυεστέρα (έως 0.76), οι συντελεστές παραμένουν κάτω από το επίπεδο το οποίο γενικά θεωρείται ενδεικτικό της ύπαρξης μιας ευρύτερης αγοράς προϊόντος⁸⁴. Εντούτοις όπως προαναφέρθηκε, μπορεί να υπάρξει μια ψευδώς υψηλή συσχέτιση, αν οι τιμές των δύο προϊόντων υπόκεινται σε κοινές επιδράσεις. Στην ιδιαίτερη αυτή περίπτωση, από την ανάλυση της Επιτροπής προέκυψε ότι ο συντελεστής αυτοί διογκώνονται λόγω μιας γενικής τάσης και όχι λόγω της αλληλεπίδρασης μεταξύ των δύο προϊόντων εξαιτίας του ανταγωνισμού⁸⁵.
110. Στην Απάντησή τους⁸⁶, τα μέρη τονίζουν ότι θα πρέπει να δοθεί μάλλον μεγαλύτερο βάρος στις παρούσες περιπτώσεις μεταστροφής παρά στα στοιχεία της συσχέτισης. Ακόμη τα μέρη ισχυρίζονται ότι υπάρχουν ασυμφωνίες και αδυναμίες στην ανάλυση συσχέτισης της Επιτροπής. Ιδιαίτερα επισημαίνουν ότι :
- η Επιτροπή σε ένα σημείο της έκθεσης αντιρρήσεων αναφέρει ότι η συσχέτιση μεταξύ της βισκόζης και του πολυεστέρα (HP) είναι μόνο 0.44, ενώ σε άλλο σημείο ότι είναι 0.76⁸⁷
 - η ανάλυση συσχέτισης τιμών πρέπει να χρησιμοποιεί δεδομένα των συναλλαγών⁸⁸
 - η περιοδικότητα των δεδομένων δεν είναι η κατάλληλη⁸⁹, και ότι
 - θα πρέπει να εξετάζονται τόσο οι μεταβατικές όσο και οι μη μεταβατικές τιμές⁹⁰
111. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, θεωρεί ότι οι αναλύσεις συσχέτισης τιμών και σταυροειδών ελαστικοτήτων τιμών τις οποίες πραγματοποίησε στην υπόθεση αυτή αποτελούν ένα αξιόπιστο μέσο υποστήριξης των διαπιστώσεών της για τις σχετικές αγορές προϊόντων.
112. Πρώτον, όσον αφορά τη γενική κριτή ότι η Επιτροπή χρησιμοποιεί αυτές τις αναλύσεις κατά τον καθορισμό της αγοράς, θα πρέπει να σημειωθούν τα ακόλουθα :

⁸⁴ Ακόμη και μεγαλύτεροι συντελεστές συσχέτισης από τους αναγραφόμενους στον πίνακα 1 έχουν θεωρηθεί ανεπαρκείς σε προηγούμενες αποφάσεις, επειδή η Επιτροπή θεωρεί συσχετίσεις άνω του 0.80 ως ισχυρές και συσχετίσεις κάτω του 0.65 ως ασθενείς. Βλέπε π.χ. την απόφαση της Επιτροπής της 19ης Ιουλίου 2000 στην υπόθεση COMP/M.1939 – *Rexam (PLM)/American National Can* (παράγραφος 12).

⁸⁵ Για το σκοπό αυτό η Επιτροπή πραγματοποίησε μια ολοκληρωτική ανάλυση πολλαπλής συσχέτισης (βλέπε την υποσημείωση 84 ανωτέρω). Αυτοί οι έλεγχοι αποκαλύπτουν ότι ο υψηλός βαθμός συσχέτισης μεταξύ των δύο προϊόντων οφείλεται σε μια κοινή γενική τάση και όχι στην αλληλεπίδραση μεταξύ των VSF γενικής χρήσης και του πολυεστέρα εξαιτίας του ανταγωνισμού.

⁸⁶ Στις παραγράφους 2.2 (τρίτο σημείο), 2.16 και επόμενες, καθώς και στην παράγραφο 3.11.

⁸⁷ Βλέπε την παράγραφο 2.19 της Απάντησης.

⁸⁸ Βλέπε την παράγραφο 2.16 της Απάντησης, η οποία αναφέρεται στο παράρτημα 4 (“έγγραφο NERA”, ιδιαίτερα την παράγραφο 3.1).

⁸⁹ Βλέπε την παράγραφο 2.16 της Απάντησης, η οποία αναφέρεται στο παράρτημα 4 (“έγγραφο NERA”, ιδιαίτερα την παράγραφο 3.2).

⁹⁰ Βλέπε την παράγραφο 2.16 της Απάντησης, η οποία αναφέρεται στο παράρτημα 4 (“έγγραφο NERA”, ιδιαίτερα την παράγραφο 3.4).

- Όπως προαναφέρθηκε (βλέπε την παράγραφο 79), η Επιτροπή ποτέ δεν στηρίχθηκε αποκλειστικά σε μια ανάλυση συσχέτισης τιμών ή σταυροειδούς ελαστικότητας τιμών, αλλά χρησιμοποίησε αυτές τις αναλύσεις ως συμπληρωματικά στοιχεία υποστήριξης των αποτελεσμάτων της έρευνας αγοράς την οποία πραγματοποίησε.
- Η Επιτροπή πάντοτε είχε τη σαφή άποψη ότι ο υψηλός βαθμός συσχέτισης μεταξύ δύο σειρών τιμών δεν είναι ούτε αναγκαία ούτε ικανή συνθήκη για να ανήκουν δύο προϊόντα στην ίδια αγορά. Η Επιτροπή θεωρεί τις συσχετίσεις μάλλον ως ένα δείκτη του βαθμού του ανταγωνισμού σε δεδομένες αγορές. Επιπλέον, η Επιτροπή συμφωνεί με τα μέρη ότι μια ανάλυση συσχέτισης θα πρέπει να εξετάζεται με επιφύλαξη. Ειδικότερα, έχει την άποψη ότι μπορεί να προκύψουν δυσανάλογα υψηλές συσχετίσεις (ψευδώς θετική συσχέτιση ή πλαστή συσχέτιση), αν οι τιμές δύο προϊόντων επηρεάζονται από μια κοινή εισροή (π.χ. κοινό κόστος) και / ή κοινή γενική τάση. Για παρόμοιους λόγους, συσχετίσεις μπορεί να είναι δυσανάλογα χαμηλές, όπως π.χ. στην περίπτωση σημαντικών καθυστερήσεων αντίδρασης. Τα προβλήματα αυτού του είδους μπορούν πάντως να αποφευχθούν με τη χρήση της ολοκληρωτικής ανάλυσης πολλαπλής συσχέτισης ή του κριτηρίου μοναδιαίας ρίζας. Αυτοί οι έλεγχοι πραγματοποιήθηκαν από την Επιτροπή στην παρούσα υπόθεση⁹¹.

113. Δεύτερον, η Επιτροπή δεν βρίσκει κάποιες ασυμφωνίες στα αποτελέσματα της ανάλυσής της.

- Θα πρέπει να τονιστεί ότι οι έλεγχοι πραγματοποιήθηκαν με βάση στοιχεία που προσεκόμισαν τα ίδια τα μέρη⁹².
- Η τιμή των VSF, όπως δόθηκε από τα μέρη, σε γενικές γραμμές είναι αναγκαστικά μια τεχνητή τιμή, η οποία προκύπτει από τον συνυπολογισμό των τιμών των διαφόρων υποτομέων της αγοράς των VSF.
- Επειδή από τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς κατέστη σαφές ότι η Επιτροπή θα έπρεπε να χωρίσει την αγορά σε διάφορους υποτομείς, η χρησιμοποιούμενη τιμή VSF προκύπτει από το άθροισμα της αξίας των διαφόρων υποτομέων παραγωγής VSF (δηλαδή των γινομένων των τιμών των διαφόρων υποτομέων επί τις αντίστοιχες ποσότητες) διαιρεμένο δια της συνολικής ποσότητας.
- Η Επιτροπή διαπίστωσε ότι υφίσταται ένας μη αμελητέος βαθμός συσχέτισης μεταξύ των VSF γενικής χρήσης και του πολυεστέρα, δεν συμβαίνει όμως το ίδιο μεταξύ βαμμένων VSF, VSF για ταμπόν και πολυεστέρα. Ανεξάρτητα, και με βάση διαφορετικά στοιχεία τιμών τα οποία επίσης υπέβαλαν τα μέρη, η Επιτροπή επιβεβαίωσε την άποψή της ότι οι VSF αποτελούν τουλάχιστον μια χωριστή αγορά προϊόντος.

⁹¹ Βλέπε την υποσημείωση 84, ανωτέρω.

⁹² Βλέπε την παράγραφο 77, ανωτέρω.

- Δεν υπάρχει καμία ασυνέπεια στο γεγονός ότι η Επιτροπή χρησιμοποίησε δύο ενότητες σειρών τιμών (αφενός τις συνολικές σειρές τιμών VSF και αφετέρου τα ιδιαίτερα στοιχεία τιμών των μερών από τρεις διαφορετικές αγορές υποτομέων των VSF), και ότι εξέτασε καθεμία από αυτές. Επίσης δεν αποτελεί ασυνέπεια το γεγονός ότι οι συσχετίσεις των σειρών των συντεθειμένων τιμών δεν είναι ο αριθμητικός μέσος όρος των συσχετίσεων των μεμονωμένων επιμέρους σειρών τιμών. Από τη στιγμή κατά την οποία ο συγκριτικά υψηλότερος βαθμός συσχέτισης μεταξύ του πολυεστέρα (HP) και των VSF γενικής χρήσης οφείλεται στην κοινή γενική τάση, η Επιτροπή δεν βρίσκει περίεργο το γεγονός ότι αυτή η κοινή γενική τάση εξασθενίζει όταν άλλα προϊόντα VSF (τα οποία μπορεί να μην υπόκεινται στην ίδια κοινή γενική τάση) περιλαμβάνονται στην ανάλυση συσχέτισης⁹³.

114. Τέλος, όσον αφορά τις ανησυχίες των μερών για τα δεδομένα των συναλλαγών, την περιοδικότητα και τις μεταβατικές / μη μεταβατικές μεταβολές των τιμών, θα πρέπει να σημειωθούν τα ακόλουθα :

- Πρέπει να τονιστεί ότι μέρη δεν ήταν σε θέση να προσκομίσουν στοιχεία συναλλαγών για το βαμβάκι, τον πολυεστέρα και το πολυπροπυλένιο, μολονότι η Επιτροπή το είχε ζητήσει. Παρόλα αυτά η Επιτροπή έχει την άποψη ότι τα στοιχεία των πωλήσεων τα οποία υπέβαλαν τα μέρη δεν απέδιδαν ορθά τον μέσο όρο των τιμών των συναλλαγών. Ειδικότερα, τα στοιχεία για τον πολυεστέρα αφορούν τόσο τους μεγάλους όσο και τους μικρούς πελάτες και μπορεί να θεωρηθεί ότι αποτελούν αξιόπιστο μέτρο των υπόψη συναλλαγών.
- Προκειμένου η Επιτροπή να διαπιστώσει αν η περιοδικότητα των στοιχείων είναι η ενδεδειγμένη, έλεγξε την ανάλυση συσχέτισης με βάση διαφορετικές χρονικές υστερήσεις. Οι μεταβολές όμως στα αποτελέσματα ήταν ασήμαντες.
- Όσον αφορά τον προβληματισμό των μερών για τις μεταβατικές ή μη μεταβατικές μεταβολές των τιμών, οι έλεγχοι με βάση το κριτήριο της μοναδιαίας ρίζας τους οποίους πραγματοποίησε η Επιτροπή έχουν καλύψει πλήρως αυτή την πλευρά.

(ζ) Συμπέρασμα

115. Για τους παραπάνω λόγους, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι VSF γενικής χρήσης, οι βαμμένες VSF και οι VSF για ταμπόν αποτελούν χωριστές αγορές προϊόντων.

(5) Οι σχετικές αγορές προϊόντων στον τομέα του lyocell

⁹³ Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι οι τρεις αγορές προϊόντων VSF, οι συσχετίσεις των οποίων με άλλα είδη ινών (καθώς και μεταξύ τους) αναλύονται, δεν είναι οι μόνοι υποτομείς των VSF (βλέπε τις παραγράφους 104 – 105 ανωτέρω), και ότι μπορεί να υποτεθεί ότι οι τιμές αυτών των προϊόντων VSF είχαν κάποια επίπτωση στον συνυπολογισμό των σειρών τιμών για τις VSF.

116. Το θέμα του κατά πόσον θα πρέπει η αγορά του Iyocell να εξεταστεί χωρισμένη σε υποτομείς δεν αντιμετωπίστηκε, επειδή η εκτίμηση της παρούσας πράξης από άποψη ανταγωνισμού δεν επηρεάζεται από αυτό (βλέπε τις παραγράφους 230 – 245 κατωτέρω).

(6) Η σχετική αγορά προϊόντος για την παραγωγή και την τεχνική επεξεργασία του Iyocell

117. Η παραγωγή και η τεχνική επεξεργασία τόσο των ασυνεχών ινών Iyocell όσο και των συνεχών νημάτων Iyocell είναι τελείως διαφορετική από οποιαδήποτε άλλη παραγωγή και τεχνική επεξεργασία ινών⁹⁴. Ενώ η τεχνολογία για τη βισκόζη (καθώς και ο τρόπος με τον οποίο συμβιβάζεται με το περιβάλλον) είναι πλήρως καθιερωμένη και εύκολα διαθέσιμη, η τεχνολογία παραγωγής Iyocell είναι μάλλον νέα, αφού αναπτύχθηκε στη δεκαετία του 1970 και παρουσίασε τις πρώτες εμπορικές εφαρμογές στη δεκαετία του 1990. Το χαρακτηριστικό της γνώρισμα είναι ο μεγάλος αριθμός ευρεσιτεχνιών. Ενώ οι άδειες ορισμένων από τις αρχικές ευρεσιτεχνίες έχουν ήδη λήξει, αυτό δεν ισχύει για άλλες, και κυρίως γι' αυτές που έχουν σχέση με την παραγωγική διαδικασία και την επεξεργασία του Iyocell (βλέπε τις παραγράφους 246 – 247 κατωτέρω).

118. Τόσο η Acordis όσο και η Lenzing είναι βασικοί πρωταγωνιστές σ' αυτή την αγορά, στην οποία επίσης δραστηριοποιούνται ορισμένες εταιρείες της Ανατολικής Ασίας καθώς και η γερμανική τεχνική εταιρεία Zimmer AG, συνεργαζόμενες εν μέρει και με ερευνητικά ιδρύματα. Ορισμένες από τις επιχειρήσεις αυτές συγχρόνως ασχολούνται και με την παραγωγή Iyocell, άλλες όμως, όπως η Zimmer AG, όχι. Το 1997, η Acordis και η Lenzing αντάλλαξαν αμοιβαία τα δικαιώματα ευρεσιτεχνίας τους στην τεχνολογία του Iyocell. [...] * Από τη συμφωνία αμοιβαίας ανταλλαγής των δικαιωμάτων καθίσταται φανερό ότι η Lenzing και η Acordis ήδη δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά ως χορηγοί ή αποδέκτες δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας και ότι συνεπώς ασκείται εμπορία δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας⁹⁵. Από την ίδια συμφωνία αποδεικνύεται επίσης ότι στην αγορά αυτή διατίθεται τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας όχι μόνο των ασυνεχών ινών αλλά ακόμη και για άλλα προϊόντα από Iyocell όπως οι εξωθημένες μεμβράνες και τα κλωστοποιημένα νήματα. Επειδή η τεχνολογία στους τομείς αυτούς συνδέεται με την τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας των ασυνεχών ινών Iyocell λόγω των κοινών δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας για όλους τους τομείς, οι τομείς αυτοί ανήκουν στην ίδια αγορά προϊόντος. Επίσης, η τεχνολογία συνεχών νημάτων από Iyocell δεν έχει ακόμη εισέλθει στο στάδιο της εμπορικής παραγωγής, και επομένως ανταγωνισμός στον τομέα αυτόν μπορεί να αναπτυχθεί μόνο σε επίπεδο τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας. Από την έρευνα αγοράς της Επιτροπής προέκυψε ακόμη ότι υπάρχει ζήτηση δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας όσον αφορά την τεχνολογία του Iyocell.

119. Στην Απάντησή τους⁹⁶, τα μέρη ισχυρίζονται ότι δεν υπάρχει αγορά τεχνολογίας για το Iyocell με την έννοια ότι δεν υπάρχει σήμερα μεγάλη κατοχύρωση και

⁹⁴ Για λεπτομέρειες βλέπε την παράγραφο 70 ανωτέρω.

⁹⁵ [...]*

⁹⁶ Στην παράγραφο 4.2.

πληρωμή δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας για την τεχνολογία του Iyocell, και ότι είναι εντελώς ασύνηθες να καθορίζεται μια χωριστή αγορά τεχνολογίας. Δεύτερον, υποστηρίζουν ότι τα ίδια τα μέρη δεν δραστηριοποιούνται σήμερα στην παραχώρηση δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας και ότι η Zimmer AG είναι αυτή τη στιγμή ο μόνος σημαντικός χορηγός παρόμοιων δικαιωμάτων.

120. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, επιμένει στον καθορισμό μιας χωριστής αγοράς προϊόντος για την τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας του Iyocell (τόσο των ασυνεχών ινών όσο και των συνεχών νημάτων). Πρώτον, θα πρέπει να τονιστεί ότι, αντίθετα με τους ισχυρισμούς των μερών στην Απάντησή τους, ο καθορισμός μιας χωριστής αγοράς τεχνολογίας είναι σύμφωνος με τη συνεπή πρακτική την οποία ακολουθεί η Επιτροπή και επομένως δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως γεγονός “εντελώς ασύνηθες”⁹⁷.
121. Δεύτερον, η Επιτροπή κρίνει ότι η σημερινή δραστηριότητα στον τομέα είναι επαρκής για τον καθορισμό χωριστής αγοράς. Πράγματι, στον τομέα φαίνεται να υπάρχει σημαντική ζήτηση από ενδιαφερόμενους παραγωγούς Iyocell για τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας Iyocell. Τα ίδια τα μέρη αναφέρουν στην Απάντησή τους σειρά παραδειγμάτων και επίσης επισημαίνουν ότι η Zimmer AG εμπορεύεται την τεχνολογία της τα δύο τελευταία χρόνια⁹⁸. Επιπλέον, ορισμένες άδειες παραχώρησης δικαιωμάτων έχουν ήδη χορηγηθεί από τα ίδια τα μέρη⁹⁹. Οι συνθήκες υπό τις οποίες χορηγήθηκαν αυτές οι άδειες (“απολύτως εξαιρετικές”) και ο σκοπός για τον οποίο χρησιμοποιούνται (“δεν έχουν σχέση με την παραγωγή ινών Iyocell”)¹⁰⁰ δεν μπορούν να έχουν σημαντικό βάρος στην απόφαση καθορισμού των αγορών προϊόντων. Αντίθετα, το ίδιο το γεγονός ότι οι άδειες χορηγήθηκαν σε εξαιρετικές περιπτώσεις οι οποίες δεν έχουν σχέση με την παραγωγή ινών Iyocell, αποδεικνύει κατά την άποψη της Επιτροπής ότι η τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας Iyocell αφενός και η παραγωγή ινών Iyocell αφετέρου δεν είναι άρρηκτα συνδεδεμένες και θα ήταν σκόπιμο να εκτιμηθούν χωριστά¹⁰¹.
122. Τρίτον, δεν δραστηριοποιούνται συγχρόνως στην παραγωγή Iyocell όλες οι εταιρείες και τα ιδρύματα τα οποία αναπτύσσουν την τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας Iyocell. Όπως προαναφέρθηκε (βλέπε την παράγραφο 118) και επιβεβαιώθηκε από τα μέρη στην Απάντησή τους¹⁰², η γερμανική επιχείρηση Zimmer AG δραστηριοποιείται στην ανάπτυξη και πώληση τεχνολογίας για το Iyocell αλλά όχι και στην παραγωγή Iyocell. Το ίδιο κάνει και το ερευνητικό ίδρυμα Thüringisches Institut für Textil- und Kunststoff-Forschung e.V.

⁹⁷ Βλέπε την απόφαση της επιτροπής 94/811/EC της 8ης Ιουνίου 1994, στην υπόθεση IV/M.269 – *Shell/Montecatini*, EE L 332, 22.12.1994, σ. 48 (παράγραφος 44), την απόφαση της Επιτροπής της 13ης Μαρτίου 1995 στην υπόθεση IV/M.550 – *Union Carbide/Enichem* (παράγραφος 36), την απόφαση της Επιτροπής της 23ης Οκτωβρίου 1997 στην υπόθεση IV/M.1007 – *Shell/Montell* (παράγραφος 7). Βλέπε επίσης την απόφαση της Επιτροπής της 29ης Μαρτίου 2000 στην υπόθεση COMP/M.1751 – *Shell/BASF/JV-Project Nicole* (παράγραφος 15).

⁹⁸ Στην παράγραφο 4.2, τρίτο σημείο.

⁹⁹ [παραπομπές στην Απάντηση στην κοινοποίηση αιτιάσεων και σε εσωτερικά έγγραφα]*

¹⁰⁰ Βλέπε την απάντηση των μερών στην παράγραφο 4.2, δεύτερο σημείο.

¹⁰¹ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

¹⁰² Στην παράγραφο 4.2, δεύτερο και τρίτο σημείο.

(ΤΙΤΚ)¹⁰³. Το γεγονός ότι οι πρωταγωνιστές στον τομέα της παραγωγής Lyocell και στον τομέα της τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας Lyocell είναι διαφορετικοί συνηγορεί αναμφισβήτητα υπέρ της ύπαρξης χωριστής αγοράς για την τεχνολογία.

123. Κατά συνέπεια η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι υπάρχει μια αγορά τεχνολογίας για την παραγωγή και επεξεργασία του Lyocell η οποία δεν συμπίπτει με την αγορά του επομένου σταδίου για την παραγωγή και εμπορία του Lyocell.

(7) Συμπέρασμα

124. Με βάση τα παραπάνω, η Επιτροπή καταλήγει στο ότι οι ακόλουθες κατηγορίες αποτελούν σχετικές αγορές προϊόντων που θα πρέπει να ληφθούν υπόψη κατά την εκτίμηση των επιπτώσεων της κοινοποιηθείσας πράξης από την άποψη του ανταγωνισμού :

- Ασυνεχείς ίνες βισκόζης γενικής χρήσης
- Βαμμένες ασυνεχείς ίνες βισκόζης
- Ασυνεχείς ίνες βισκόζης για ταμπόν
- Lyocell
- Τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας Lyocell

B. ΟΙ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ

125. Τα μέρη, με βάση τον δικό τους καθορισμό της αγοράς προϊόντος (βλέπε την παράγραφο 19 ανωτέρω), ισχυρίζονται ότι το πεδίο εφαρμογής από γεωγραφική άποψη, το οποίο περιλαμβάνει όλες τις παραπάνω αγορές προϊόντων, είναι παγκόσμιο. Αυτό όμως δεν επιβεβαιώνεται από τα συμπεράσματα της έρευνας αγοράς της Επιτροπής όσον αφορά τις τρεις σχετικές αγορές προϊόντων των VSF και του Lyocell.

(1) Ασυνεχείς ίνες βισκόζης (VSF γενικής χρήσης, βαμμένες VSF και VSF για ταμπόν)

126. Όσον αφορά τις VSF, οι εισαγωγές παρέμειναν σε πολύ χαμηλό επίπεδο. Το 2000, μόλις το [$<10\%$]* της κατανάλωσης VSF στον ΕΟΧ εισήχθη από τρίτες χώρες. Το επίπεδο των εισαγωγών δεν αυξήθηκε σημαντικά κατά τα τελευταία έξι χρόνια¹⁰⁴. Από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι πάρα πολλοί τρίτοι οι

¹⁰³ Αυτό επιβεβαιώθηκε από τα μέρη στην απάντησή τους (στην παράγραφο 4.2).

¹⁰⁴ Το σχέδιο κοινοποίησης (σ.44), με ημερομηνία 20 Μαρτίου 2001, ανέφερε τα ακόλουθα ποσοστά για τα έτη 1995-2000: [$<10\%$]*.

οποίοι απάντησαν στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής, δεν χρησιμοποιούν VSF που εισάγονται από χώρες εκτός EOX, κυρίως λόγω της ποιότητάς τους. Εξήγησαν ότι η ποιότητα των προϊόντων τα οποία θα εισήγοντο από τρίτους εγκατεστημένους εκτός του EOX διαφέρουν σημαντικά από την ποιότητα των ινών που παράγονται στον EOX, και ιδίως από εκείνη των προϊόντων που παράγουν τα μέρη¹⁰⁵. Πολλοί από τους ερωτηθέντες πιστεύουν ότι σε περίπτωση χρησιμοποίησης εισαγομένων VSF, δεν θα μπορούσαν να ικανοποιήσουν τις απαιτήσεις των πελατών και τις ποιοτικές απαιτήσεις του προϊόντος. Ένα σημαντικό μέρος των πελατών που απάντησαν στο ερωτηματολόγιο δεν είχαν καμία γνώση για τους εκτός EOX προμηθευτές. Επιπλέον, πολλοί από τους ερωτηθέντες εξέφρασαν τις αμφιβολίες τους σχετικά με την αξιοπιστία και τη δυνατότητα προσαρμογής των εκτός EOX παραγωγών βισκόζης. Τα έξοδα μεταφοράς [1-10%]* και οι δασμοί 5.2% (οι οποίοι θα καταργηθούν το 2004) επίσης έχουν κάποιο ρόλο, αν και δευτερεύοντα, ως γεωγραφικά εμπόδια εισόδου στην αγορά.

127. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι εισαγωγές ήταν σε χαμηλά επίπεδα παρά το γεγονός ότι οι τιμές των VSF που παράγονται στον EOX είναι υψηλότερες από τις τιμές των ινών σε άλλες γεωγραφικές περιοχές, και ιδιαίτερα στην Άπω Ανατολή, όπου είναι εγκατεστημένοι και ασκούν δραστηριότητες οι περισσότεροι μη ευρωπαϊοί παραγωγοί βισκόζης. Πράγματι, ακόμη και οι ολιγάριθμοι εκείνοι πελάτες οι οποίοι θα ήταν διατεθειμένοι να στραφούν σε εισαγωγές από τρίτες χώρες, ανέφεραν ότι οι τιμές θα έπρεπε να μειωθούν ακόμη περισσότερο, σύμφωνα με τους περισσότερους ερωτηθέντες άνω του 15%, και η ποιότητα να φθάσει τουλάχιστον τα ευρωπαϊκά ή τα αμερικανικά επίπεδα. Η απροθυμία των ευρωπαϊών πελατών να στραφούν σε παραγωγούς VSF εκτός EOX επιβεβαιώνεται επίσης από τους ισχυρισμούς των ανταγωνιστών των μερών, οι οποίοι εκτιμούν ότι σε περίπτωση μιας μόνιμης αύξησης τιμής στον EOX κατά 5 – 10% οι εισαγωγές θα αυξηθούν ελάχιστα.
128. Στη Απάντησή τους¹⁰⁶, τα μέρη ισχυρίζονται ότι η αξιολόγηση της Επιτροπής υποεκτιμά ουσιαστικά τη σημασία του ανταγωνισμού στις εισαγωγές.
129. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε αυτή την άποψη, δεν τη θεωρεί πειστική και επιμένει στην ανάλυσή της για τους λόγους που αναφέρονται στις παραγράφους 149 – 154.
130. Οι παραπάνω συλλογισμοί, οι οποίοι ανταποκρίνονται πλήρως όσον αφορά τις VSF γενικής χρήσης, ισχύουν ακόμη περισσότερο για τις βαμμένες VSF και τις VSF για ταμπόν. Οι εισαγωγές βαμμένων VSF υπολογίζονται σε [<10%]* ή και λιγότερο. Τα εμπόδια για τις εισαγωγές είναι μεγαλύτερα από όσο στις VSF γενικής χρήσης, επειδή η γκάμα των επιθυμητών χρωμάτων εξαρτάται από πολιτιστικές και ποιοτικές προτιμήσεις των πελατών – η ποιότητα των χρωμάτων που χρησιμοποιούνται στις ασιατικές χώρες, οι οποίες αποτελούν την κύρια πηγή ενδεχόμενων εισαγωγών, διαφέρει από τις ευρωπαϊκές προδιαγραφές. Επιπλέον, η αξιοπιστία όσον αφορά την προμήθεια και την ποιότητα έχει μεγαλύτερη σημασία από όσο στον τομέα των VSF γενικής

¹⁰⁵ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

¹⁰⁶ Στις παραγράφους 2.21 και επόμενες.

χρήσης. Για παράδειγμα, διαδοχικές παραδόσεις ινών συχνά πρέπει να έχουν το ίδιο ακριβώς χρώμα και να ανταποκρίνονται ακριβώς στις προδιαγραφές του πελάτη. Τέλος, σχετικά με τις VSF για ταμπόν, το ποσοστό εισαγωγής φαίνεται να είναι μηδέν, και όλοι οι ερωτηθέντες πελάτες απάντησαν ότι υπάρχουν μεγάλα εμπόδια για εισαγωγές από την Ασία, εξαιτίας της ποιότητας.

131. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι οι σχετικές αγορές προϊόντων των VSF (VSF γενικής χρήσης, βαμμένες VSF, και VSF για ταμπόν) εκτείνονται σε όλο τον ΕΟΧ, όχι όμως σε όλη την υφήλιο. Από την έρευνα αγοράς δεν προέκυψαν στοιχεία τα οποία να οδηγούν στην ύπαρξη εθνικών ή περιφερειακών αγορών.

(2) Lyocell

132. Όσον αφορά το Lyocell, [...]*, του διαφορετικού τρόπου διακύμανσης της ζήτησης εντός και εκτός ΕΟΧ, καθώς και των στοιχείων του οργανισμού πωλήσεων των ιδίων των μερών¹⁰⁷, οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η σχετική γεωγραφική αγορά επίσης εκτείνεται σε όλο τον ΕΟΧ και όχι σε όλη την υφήλιο. Ο ακριβής καθορισμός της αγοράς μπορεί πάντως να μην αντιμετωπιστεί εδώ, επειδή η εκτίμηση της κοινοποιηθείσας πράξης από άποψη ανταγωνισμού δεν αλλάζει από τη γεωγραφική έκταση της αγοράς του Lyocell (βλέπε τις παραγράφους 230 – 245 κατωτέρω).

(3) Τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας του Lyocell

133. Η αγορά της τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας του Lyocell μπορεί να θεωρηθεί ότι εκτείνεται σε όλη την υφήλιο. Από την έρευνα αγοράς της Επιτροπής δεν προέκυψαν στοιχεία τα οποία να οδηγούν στην ύπαρξη εθνικών ή περιφερειακών αγορών.

(4) Συμπέρασμα

134. Για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή έχει την άποψη ότι οι σχετικές αγορές προϊόντων των VSF (VSF γενικής χρήσης, βαμμένες VSF, και VSF για ταμπόν) εκτείνονται σε όλο τον ΕΟΧ, ενώ αγορά της τεχνολογίας παραγωγής του Lyocell εκτείνεται σε όλη την υφήλιο. Όσον αφορά το Lyocell, η αγορά εκτείνεται τουλάχιστον σε όλο τον ΕΟΧ αλλά δεν προσδιορίζεται εδώ η ακριβής έκτασή της.

Γ. ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΠΟΨΗ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

¹⁰⁷ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

135. Σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, οι συγκεντρώσεις οι οποίες δημιουργούν ή ενισχύουν μια δεσπόζουσα θέση, με αποτέλεσμα να παρακωλύεται σε σημαντικό βαθμό ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της πρέπει να κηρύσσονται ασυμβίβαστες με την κοινή αγορά.
136. Το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο¹⁰⁸ έχει προσδιορίσει την έννοια της δεσπόζουσας θέσης ως μια κατάσταση οικονομικής ισχύος που διαθέτει μια επιχείρηση, και η οποία της επιτρέπει να εμποδίζει τη διατήρηση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στη σχετική αγορά, έχοντας τη δύναμη να συμπεριφέρεται μέχρι ενός σημαντικού βαθμού ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές της, από τους πελάτες της και, σε τελευταία ανάλυση, από τους καταναλωτές. Μια τέτοια κατάσταση δεν αποκλείει την ύπαρξη κάποιου ανταγωνισμού, αλλά επιτρέπει στην επιχείρηση που επωφελείται από αυτόν, αν όχι να καθορίζει, να επηρεάζει τουλάχιστον σημαντικά τις συνθήκες υπό τις οποίες αυτός αναπτύσσεται, και εν πάση περιπτώσει να ενεργεί αγνοώντας τον ανταγωνισμό στο βαθμό που η συμπεριφορά αυτή δεν είναι επιζήμια γι' αυτήν.
137. Η ύπαρξη μιας δεσπόζουσας θέσης μπορεί να προκύπτει από αρκετούς παράγοντες, ο καθένας από τους οποίους αν εξεταστεί χωριστά δεν είναι απαραίτητο να είναι καθοριστικός. Μεταξύ αυτών των παραγόντων ένας ιδιαίτερα σημαντικός είναι η κατοχή μεγάλων μεριδίων της αγοράς. Επιπλέον, η σχέση μεταξύ των μεριδίων αγοράς των επιχειρήσεων που μετέχουν στη συγκέντρωση και των ανταγωνιστών τους, και ιδιαίτερα αυτών που κατέχουν την επόμενη θέση από άποψη μεγέθους, αποτελεί σοβαρή ένδειξη της ύπαρξης μιας δεσπόζουσας θέσης¹⁰⁹.
138. Οι παράγοντες οι οποίοι λαμβάνονται υπόψη προκειμένου να καταδειχθεί ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα δημιουργήσει ή θα ενισχύσει δεσπόζουσες θέσεις στις αγορές των VSF γενικής χρήσης, των βαμμένων VSF, των VSF για ταμπόν, του Iyocell, και της τεχνολογίας παραγωγής του Iyocell, είναι οι ακόλουθοι.

(1) Οι αγορές για τις ασυνεχείς ίνες βισκόζης

(α) Οι γενικές συνθήκες της αγοράς

139. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία μιας ηγετικής επιχείρησης στην παγκόσμια αγορά των ασυνεχών ινών βισκόζης, με μερίδιο το [25-35%]* περίπου του συνόλου του τομέα των VSF παγκοσμίως. Όσον αφορά τον ίδιο τομέα στον EOX, το συνολικό μερίδιο της νέας επιχείρησης θα

¹⁰⁸ Υπόθεση 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, [1979], συλλογή ΔΕΚ 461, στις παραγράφους 38 και 39. Βλέπε επίσης, Πρωτοδικείο, υπόθεση T-102/96 – *Gencor*, [1999], συλλογή ΔΕΚ 753, στην παράγραφο 200.

¹⁰⁹ Βλέπε ΔΕΚ, υπόθεση 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, (βλέπε παραπάνω παραπομπή), στην παράγραφο 39. Βλέπε επίσης, Πρωτοδικείο, υπόθεση T-102/96 – *Gencor*, (βλέπε παραπάνω παραπομπή), στις παραγράφους 201 και 202.

ανέρχεται στο [60-70%]* περίπου (Lenzing [35-45%]*, Acordis [20-30%]*), ενώ οι ευρωπαίοι ανταγωνιστές της θα έχουν πολύ μικρότερα μερίδια (Säteri της Φινλανδίας, [10-20%]*, Svenska Rayon της Σουηδίας και SNIACE της Ισπανίας από [0-10%]* η καθεμία).

- Η ευρωπαϊκή παραγωγική ικανότητα : ένα ιστορικό κλεισίματος εργοστασίων

140. Στην Ευρώπη, το ιστορικό της βιομηχανίας αυτού του τομέα κατά τα τελευταία 25 χρόνια χαρακτηρίζεται από μειώσεις της παραγωγικής ικανότητας και διακοπές λειτουργίας εργοστασίων. Ενώ τα εργοστάσια της Δυτικής Ευρώπης έκλεισαν στη δεκαετία του 1980, οι διακοπές λειτουργίας της δεκαετίας του 1990 αφορούσαν κυρίως εργοστάσια της Ανατολικής Ευρώπης. Οι μειώσεις της παραγωγικής ικανότητας στον EOX κατά την τελευταία αυτή περίοδο περιορίστηκαν σχεδόν αποκλειστικά στην Ανατολική Γερμανία. Την ίδια εποχή η Lenzing αύξησε σημαντικά την παραγωγική της ικανότητα περισσότερο από 20%. Εντούτοις, η μείωση της παραγωγικής ικανότητας λόγω του κλεισίματος εργοστασίων εκ μέρους παραγωγών της Ανατολικής Γερμανίας ήταν τριπλάσια της αύξησης της παραγωγικής ικανότητας της Lenzing, με αποτέλεσμα η συνολική μείωση της παραγωγικής ικανότητας στον EOX γι' αυτή την περίοδο να ανέλθει σε 19%.

141. Κατά το 2000, η παραγωγική ικανότητα των πέντε ευρωπαίων παραγωγών VSF, οι οποίοι λειτουργούν στον EOX 6 εργοστάσια, είχε ως εξής (βλέπε τον πίνακα 4 κατωτέρω) :

Lenzing (Αυστρία)	Acordis Kelheim (Γερμανία)	Acordis Grimsby (HB)	Säteri (Φινλανδία)	SNIACE (Ισπανία)	Svenska Rayon (Σουηδία)	Σύνολο EOX
[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[350-400]*

Πίνακας 4 : Παραγωγική ικανότητα VSF στον EOX σε χιλιάδες τόνους (2000). Πηγή: κοινοποιούν μέρος

142. Πρόσφατα η Acordis μείωσε την παραγωγική της ικανότητα κλείνοντας το εργοστάσιό της στο Grimsby (HB), θεωρητικής παραγωγικής ικανότητας [15-35]* χιλιάδων τόνων αλλά με πραγματική παραγωγή κατά το παρελθόν έτος [15-30]* χιλιάδων τόνων, μειώνοντας με τον τρόπο αυτό την παραγωγική της ικανότητα σε VSF κατά [15-35]* χιλιάδες τόνους. Αντίθετα, η Lenzing τον Ιούλιο του 2001 έθεσε σε εφαρμογή σχέδιο για περαιτέρω αύξηση της παραγωγικής της ικανότητας από [130-160]* σε [140-180]* χιλιάδες τόνους. Έως το 2004, η Lenzing σκοπεύει να αυξήσει περαιτέρω την παραγωγική της ικανότητα στους [150-200]* χιλιάδες τόνους¹¹⁰. Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση συνεπώς θα εξαφανίσει από την αγορά VSF τη μοναδική επιχείρηση η οποία αύξησε τα τελευταία χρόνια σημαντικά την παραγωγική της ικανότητα. Κανένας τρίτος δεν γνωστοποίησε στην Επιτροπή ότι θα αυξήσει

¹¹⁰ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

σημαντικά την παραγωγική του ικανότητα στην Ευρώπη στο άμεσο μέλλον¹¹¹. Πάντως οι ανταγωνιστές ίσως σχεδιάζουν αυξήσεις της παραγωγικής ικανότητας με την εφαρμογή “debottlenecking”¹¹². Όπως αναφέρθηκε, θα ήταν πραγματοποιήσιμη μια συνολική ποσότητα 15 – 20 χιλιάδων τόνων σε διάστημα δύο ετών¹¹³.

143. Οι συμμετέχοντες στην αγορά διατύπωσαν την άποψη ότι ίσως θα πρέπει να δημιουργηθούν εργοστάσια παραγωγικής ικανότητας 30 χιλιάδων τόνων σε δύο χώρες της Μέσης Ανατολής. Εκτός από τον πιθανό επηρεασμό ορισμένων εξαγωγών της Lenzing και της Acordis σ’ αυτή την περιοχή, η Επιτροπή πιστεύει ότι μια τέτοια αύξηση της παραγωγικής ικανότητας σε τρίτες χώρες που δεν βρίσκονται κοντά στο έδαφος του ΕΟΧ δεν θα έχει σοβαρή επίδραση στην κατάσταση της προσφοράς εντός του ΕΟΧ, δεδομένης και της απροθυμίας των ευρωπαϊών πελατών να αγοράζουν προϊόντα από παραγωγούς εκτός ΕΟΧ (βλέπε τις παραγράφους 126 – 127 ανωτέρω). Προκύπτει συνεπώς το συμπέρασμα ότι η κατάσταση από άποψη προσφοράς στον ΕΟΧ είναι πιθανό να παραμείνει δύσκολη, ιδιαίτερα σε περιόδους κυκλικών αυξήσεων της ζήτησης, όπως συνέβη και το 2000.

– Η ζήτηση

144. Από το 1990, η ζήτηση VSF στη Δυτική Ευρώπη παρέμεινε μάλλον σταθερή (βλέπε τον πίνακα 5 κατωτέρω) :

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*	[240-300]*

Πίνακας 5 : Ζήτηση VSF στη Δυτική Ευρώπη (σε χιλιάδες τόνους). Πηγή : κοινοποιούν μέρος

145. Κατά την ίδια περίοδο η ζήτηση στον ΕΟΧ χαρακτηρίζεται από μια σημαντική στροφή από τις υφαντουργικές στις μη κλωστοποιημένες εφαρμογές. Ενώ το ποσοστό κατανάλωσης VSF για υφαντουργικές εφαρμογές από το 1991 ήταν [60-70%]*, πέρυσι μειώθηκε στο [50-60%]* ενώ αντίστοιχα για τις μη κλωστοποιημένες εφαρμογές ανήλθε στο [40-50%]* της ζήτησης.
146. Η ζήτηση VSF για υφαντουργικές εφαρμογές, η οποία ξεκίνησε να μειώνεται από το 1970, υπόκειται σε σημαντικές, μη ομαλές κυκλικές κινήσεις οι οποίες επέφεραν μεταβολές έως και [20-30%]* μέσα σε ένα χρόνο¹¹⁴. Ενώ η ανοδική τάση σε ένα τέτοιο κύκλο διαρκούσε [...]*, η διάρκεια ολόκληρου του κύκλου

¹¹¹ Βλέπε επίσης την άποψη του κοινοποιούντος μέρους, όπως αναφέρεται στην κοινοποίηση (σ.60) : “Οι μόνες εταιρείες οι οποίες είναι πιθανό να αναπτύξουν νέες δραστηριότητες στις ίνες βισκόζης βρίσκονται στην Κίνα και στην Απω Ανατολή.”

¹¹² *Debottlenecking* είναι η αντικατάσταση εκείνων μόνο των τμημάτων των υφισταμένων γραμμών παραγωγής που παρεμποδίζουν την αύξησή της.

¹¹³ [...]*

¹¹⁴ [...]*

ήταν [...] (ανώτατα σημεία παρατηρήθηκαν κατά τα έτη [...]*)¹¹⁵. Επίσης πρέπει να τονιστεί ότι η ζήτηση δεν μειώνεται σε όλους τους τομείς των VSF για υφαντουργικές εφαρμογές. [...]*)¹¹⁶

147. Από την άλλη πλευρά, η καμπύλη ζήτησης VSF για μη κλωστοποιημένα προϊόντα δεν παρουσιάζει κυκλικότητα. Μετά από κάποια κάμψη στις αρχές της δεκαετίας του 1990 η ζήτηση από το 1993 παρουσιάζει συνεχή αύξηση, σε ετήσιο απόλυτο ποσοστό μεταξύ [1-5%]* και [10-20%]*. Στο εσωτερικό του τομέα η αύξηση δεν κατανέμεται ομοιόμορφα. Ενώ σε ορισμένες εφαρμογές όπως στα υποδήματα και στα δερμάτινα¹¹⁷ παρατηρήθηκε στασιμότητα σε άλλες εφαρμογές υπάρχει άνθηση. Στις ιατρικές εφαρμογές¹¹⁸ η κατανάλωση VSF στον ΕΟΧ αυξήθηκε κατά [>100%]* από το 1986 έως το 1997, και η χρησιμοποίησή τους σε πετσέτες¹¹⁹ αυξήθηκε κατά [>70%]* την ίδια περίοδο. Η συνολική αύξηση της ζήτησης VSF για μη κλωστοποιημένες εφαρμογές την περίοδο αυτή ήταν [30-40%]*.
148. Γενικά αναμένεται ότι οι σημερινές τάσεις της ζήτησης θα διατηρηθούν, δηλαδή η ελαφρά κάμψη της κατανάλωσης VSF για υφαντουργικές εφαρμογές θα αντισταθμιστεί από την αύξηση στις μη κλωστοποιημένες εφαρμογές¹²⁰ και η κατανάλωση για τα υφαντουργικά προϊόντα θα εξακολουθήσει να παρουσιάζει κυκλικότητα.¹²¹

- Το εμπόριο με τις τρίτες χώρες : Οι εξαγωγές μεγαλύτερες από τις εισαγωγές

149. Εκτιμάται ότι κατά το 2000 εξήχθησαν σε τρίτες χώρες [70-90]* χιλιάδες τόνοι VSF, που αποτελεί τη μικρότερη ποσότητα από ετών, ενώ εισήχθησαν στον ΕΟΧ μόνο [15-30]* χιλιάδες τόνοι ([5-20]* χιλιάδες τόνοι το 1999)¹²², παρά το γεγονός ότι το έτος 2000 χαρακτηρίστηκε από ιδιαίτερα υψηλή χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας στην Ευρώπη και γι' αυτό θα ήταν κατάλληλη ευκαιρία για την προώθηση εισαγωγών από τρίτες χώρες στον ΕΟΧ. Ακόμη,

¹¹⁵ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]* Ένας από τους λόγους για τις μεγαλύτερες περιόδους μειώσεων είναι η γενική τάση μείωσης των VSF για υφαντουργικές εφαρμογές κατ' αυτή την περίοδο.

¹¹⁶ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

¹¹⁷ Οι VSF χρησιμοποιούνται πολύ ως υλικό υποστρώματος στις επενδύσεις τεχνητών δερμάτων.

¹¹⁸ Σε μια μεγάλη γκάμα προϊόντων που περιλαμβάνει νοσοκομειακά σεντόνια και διαχωριστικά πετάσματα, σπόγγους, ενδύματα καπιτονέ, επιδέσμους τραυμάτων, μάσκες προσώπου, προστατευτικά καλύμματα, νοσοκομειακές στολές, σκούφους, ποδιές, επιστήθιες πετσέτες, καλύμματα υποδημάτων και άλλα ιατρικά/χειρουργικά ενδύματα.

¹¹⁹ Υγρά πετσετάκια προσωπικής φροντίδας, π.χ. πετσετάκια για μωρά, πετσέτες για οικιακή και βιομηχανική χρήση.

¹²⁰ Αυτό επιβεβαιώνεται από ένα εσωτερικό έγγραφο στρατηγικής που συντάχθηκε για την CVC : [...]*

¹²¹ Βλέπε π.χ. το ακόλουθο απόσπασμα από ένα εσωτερικό έγγραφο στρατηγικής που συντάχθηκε για την CVC : [...]*

¹²² Εκτιμήσεις του κοινοποιούντος μέρους. Ένας ανταγωνιστής εκτιμά ότι οι εισαγωγές το 2000 ήταν ελαφρά μικρότερες των 17 χιλιάδων τόνων. Όπως προαναφέρθηκε, το σχέδιο κοινοποίησης (σ.44), με ημερομηνία 20 Μαρτίου 2001, ανέφερε τα ακόλουθα ποσοστά για τα έτη 1995-2000: [όλα <10%]*.

ένα σημαντικό μέρος των εισαγωγών προέρχεται από τις θυγατρικές των Lenzing και Acordis στις ΗΠΑ και στην Ινδονησία. [...]»¹²³.

150. Όσον αφορά την προέλευση αυτών των εισαγωγών, σχετικές ενδείξεις παρέχουν τα στοιχεία τα οποία περιέχονται στο εγχειρίδιο στατιστικής της Διεθνούς Επιτροπής Ρεγιόν και Συνθετικών Ινών (CIRFS), του εμπορικού οργανισμού των ευρωπαϊών παραγωγών συνθετικών και τεχνητών κυτταρινικών ινών. Τα στοιχεία αυτά αφορούν όλες τις κυτταρινικές ασυνεχείς ίνες και τα φυτίλια από κυτταρίνη και συνεπώς περιλαμβάνουν και άλλα προϊόντα εκτός από τις VSF, κυρίως Iyocell και ασυνεχείς ίνες και φυτίλια οξικής κυτταρίνης. Κατά συνέπεια, οι εισαγωγές των VSF θα είναι ίσες ή μικρότερες από τις αναφερόμενες ποσότητες. Σύμφωνα με τη CIRFS, κατά το 1999 μόνο ένα μικρό μέρος των εισαγωγών κυτταρινικών ασυνεχών ινών και στουπιών προήλθε από χώρες της Ανατολικής Ασίας (περίπου [<5]* χιλιάδες τόνοι)¹²⁴. Ο μεγαλύτερος εξαγωγέας της Ασίας ήταν η Ινδονησία, αν και θα πρέπει να σημειωθεί ότι η Lenzing έχει τον έλεγχο της SPV, η οποία είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός VSF της Ινδονησίας και με τη μεγαλύτερη παραγωγική ικανότητα. Οι εισαγωγές από την Ινδία, όπου είναι εγκατεστημένος ο μεγαλύτερος παραγωγός βισκόζης στον κόσμο, ο όμιλος Birla-Grasim, ανήλθαν μόνο σε [<2]* χιλιάδες τόνους. Η ίδια ασήμαντη ποσότητα προήλθε από την Ταϊβάν, όπου είναι εγκατεστημένη η FCFC, τρίτος παραγωγός παγκοσμίως. Αυτή τη στιγμή οι παραγωγοί της Ανατολικής Ασίας δεν φαίνεται να είναι σε θέση να εξάγουν μεγαλύτερες ποσότητες VSF στον EOX, επειδή οι ευρωπαίοι πελάτες παραμένουν επιφυλακτικοί (βλέπε τις παραγράφους 126 – 127 ανωτέρω). Οι ευρωπαίοι ανταγωνιστές δεν αναμένουν κάποια σημαντική αύξηση των εισαγωγών από την Ανατολική Ασία ακόμη και σε περίπτωση αύξησης των τιμών κατά 5 – 10%¹²⁵.
151. Οι περισσότερες εισαγωγές προήλθαν από τις ΗΠΑ (περίπου [<20]* χιλιάδες τόνοι), όπου η Lenzing και η Acordis είναι οι μοναδικοί παραγωγοί VSF, και από την Ανατολική Ευρώπη περιλαμβανομένης και της Ρωσίας ([<10]* χιλιάδες τόνοι)¹²⁶. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι εισαγωγές από την Ανατολική Ευρώπη δεν θεωρούνται από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες ούτε αξιόπιστες ούτε ανταγωνιστικές σε επίπεδο ποιότητας. Μια εταιρεία την οποία αναφέρουν πελάτες στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής ως πηγή εφοδιασμού σε προηγούμενα χρόνια, η τσεχική εταιρεία Spolana, διέκοψε τις εργασίες της στις αρχές του 2000. Στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής ο μόνος πελάτης ο οποίος ανέφερε κάποιες εισαγωγές εκτός Lenzing/Acordis για το έτος 2000, αγόρασε μια ποσότητα από ένα Σέρβο παραγωγό. Σημειώνεται ότι ο πελάτης αυτός δεν χρειαζόταν VSF πρώτης ποιότητας.

¹²³ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

¹²⁴ CIRFS: Στοιχεία για τις τεχνητές ίνες, 37ος τόμος, 2000 (στο εξής : “Εγχειρίδιο CIRFS 2000”), σ. 118 και επόμενες. Σημειώνεται ότι το εγχειρίδιο CIRFS 2000 περιέχει στοιχεία για όλες τις κυτταρινικές ασυνεχείς ίνες και φυτίλια και συνεπώς περιλαμβάνει και το Iyocell.

¹²⁵ Η χρησιμοποίηση παραγωγικής ικανότητας στην Ασία κατά το 2000, σύμφωνα με την κοινοποίηση των μερών (σ.53), ανήλθε σε [...]»%. Αντίθετα με την άποψη των μερών, η Επιτροπή δεν θεωρεί αυτό το γεγονός ως ενδεικτικό στοιχείο για την ύπαρξη σημαντικής εφεδρικής παραγωγικής ικανότητας.

¹²⁶ Εγχειρίδιο CIRFS 2000, σ. 118 και επόμενες.

152. Στην Απάντησή τους τα μέρη υποβάλλουν συμπληρωματικά στοιχεία σχετικά με εισαγωγές κατά το 1999 και το 2000 στη Δυτική Ευρώπη VSF και φυτιλιών βισκόζης (χωρίς επομένως να περιλαμβάνονται άλλες κυτταρινικές ίνες και παρέχοντας πληρέστερα στοιχεία για το έτος 2000)¹²⁷.
153. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε αυτά τα συμπληρωματικά στοιχεία, επιμένει στην ανάλυσή της. Πράγματι, τα υποβληθέντα στοιχεία μάλλον συμπληρώνουν παρά αντικρούουν τα στοιχεία που αναφέρθηκαν στις παραγράφους 150 – 152 ανωτέρω και επιβεβαιώνουν το συμπέρασμα στο οποίο κατέληξε με βάση αυτά η Επιτροπή. Σύμφωνα με αυτά τα νέα στοιχεία, οι εισαγωγές από την Ανατολική στη Δυτική Ευρώπη το 2000 (έτος χαμηλής παραγωγικής ικανότητας για τη Δυτική Ευρώπη) όχι μόνο δεν αυξήθηκαν αλλά και ελαφρώς υποχώρησαν σε σχέση με το 1999, και ανήλθαν σε λιγότερο από [$<5\%$]* της ζήτησης στη Δυτική Ευρώπη για το 2000.
154. Οι εισαγωγές από την Ασία το 2000 ήταν περίπου στο ίδιο επίπεδο, και περισσότερο από το ένα τρίτο τους προερχόταν από την Ινδονησία (βλέπε τις παρατηρήσεις σχετικά με τις συναλλαγές εντός του ομίλου και το εργοστάσιο της Lenzing στην Ινδονησία στις παραγράφους 151 και 165). Οι εισαγωγές από τις ΗΠΑ (υπόψη ότι η Lenzing και η Acordis είναι οι μόνοι παραγωγοί στις ΗΠΑ) ήταν μεγαλύτερες από αυτές από την Ταϊβάν (FCFC). Στην Απάντηση των μερών, και οι δύο αυτές πηγές εισαγωγών αναφέρεται ότι αποτελούν το [$<2\%$]* περίπου της συνολικής ζήτησης¹²⁸. Οι εισαγωγές από την Ινδία (Birla) βρίσκονται κάτω του [1%]* της ζήτησης της Δυτικής Ευρώπης για το 2000¹²⁹. Η συνολική αύξηση του όγκου των εισαγωγών (με την εξαίρεση των ΗΠΑ και της Ινδονησίας) σε ένα έτος με στενότητα προσφοράς κάλυψε, σύμφωνα με τα μέρη, λιγότερο από [$<5\%$]* της ζήτησης της Δυτικής Ευρώπης. Αυτό επιβεβαιώνει το συμπέρασμα της Επιτροπής ότι η πιθανότητα μιας σημαντικής αύξησης των εισαγωγών VSF στη Δυτική Ευρώπη είναι μικρή.

– Χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας

155. Σύμφωνα με τα στοιχεία τα οποία υπέβαλαν στην Επιτροπή και τα δύο μέρη καθώς και οι ανταγωνιστές τους, το ποσοστό αξιοποίησης της παραγωγικής ικανότητας στη βιομηχανία VSF είναι υψηλό, και έφθασε κατά το 2000 το 100%¹³⁰. Τα εργοστάσια των Acordis και Lenzing λειτουργούσαν με σχεδόν πλήρη παραγωγική ικανότητα, αλλά και το ποσοστό χρησιμοποίησης της

¹²⁷ Στην παράγραφο 2.21.

¹²⁸ Η Επιτροπή θεωρεί ότι η ποσότητα η οποία αναφέρεται στην Απάντηση των μερών για τις εισαγωγές από τις ΗΠΑ είναι μικρότερη από την πραγματική. Η ποσότητα αυτή δεν συμφωνεί με παλαιότερα στοιχεία τα οποία υπέβαλαν τα μέρη σχετικά με το ύψος των εξαγωγών προς τη Δυτική Ευρώπη από τα εργοστάσιά τους στις ΗΠΑ (απάντηση στην αίτηση παροχής πληροφοριών της Επιτροπής, με ημερομηνία 7 Ιουνίου 2001).

¹²⁹ Οσον αφορά την παρατήρηση των μερών στην Απάντησή τους (στην παράγραφο 2.5) και της Bank Austria στην απάντησή της στην κοινοποίηση αιτιάσεων όσον αφορά την αύξηση των εισαγωγών κατά το 2000 στην Τουρκία από τον ινδικό όμιλο Birla Grasim, βλέπε τις παρατηρήσεις της Επιτροπής σχετικά με τη στρατηγική αντιπώτων των Birla και Lenzing στην παράγραφο 176 κατωτέρω).

¹³⁰ [παραπομπή σε εμπιστευτική δήλωση και εσωτερικά έγγραφα]*

παραγωγικής ικανότητας και των ευρωπαϊών ανταγωνιστών τους ήταν ελάχιστα χαμηλότερο. Τα προσωρινά στοιχεία χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας ύψους 85 - 95% τα οποία ανέφεραν οι ανταγωνιστές για το 2000 πρέπει να εξετασθούν στο πλαίσιο και των εφαρμοζομένων τεχνικών κατά την παραγωγή βισκόζης. Θα πρέπει να είναι χαμηλότερα από τη θεωρητικά μέγιστη παραγωγική ικανότητα, λόγω του απαιτούμενου χρόνου για τεχνική συντήρηση καθώς και του χρόνου μεταβολής της παραγωγής για τα διάφορα προϊόντα VSF, και συνεπώς υποδηλώνουν παραγωγική ικανότητα πρακτικά πλησίον του 100%. Η αξιοποίηση της παραγωγικής ικανότητας το 1999 ήταν μικρότερη¹³¹ κατά το πρώτο ήμισυ του έτους.

156. Η αξιοποίηση της παραγωγικής ικανότητας είναι βασικός παράγων όσον αφορά την αποδοτικότητα, επειδή η παραγωγή βισκόζης προϋποθέτει μάλλον περίπλοκες χημικές διαδικασίες οι οποίες απαιτούν πολλά στάδια παραγωγής. Και επειδή επιπλέον η παραγωγή βισκόζης είναι μια μάλλον ρυπογόνος διαδικασία απαιτεί μεγάλες επενδύσεις σε τεχνολογίες προστασίας του περιβάλλοντος, ιδιαίτερα σε περιφέρειες όπως ο ΕΟΧ όπου οι κανόνες προστασίας του περιβάλλοντος είναι αυστηροί, ακόμη περισσότερο στην περίπτωση δημιουργίας νέων εργοστασίων ή επέκτασης υφισταμένων εγκαταστάσεων¹³².

– Κόστος επένδυσης και παραγωγής

157. Το κόστος της επένδυσης σε εργοστασιακές εγκαταστάσεις είναι υψηλό. Το κοινοποιούν μέρος υπολόγισε ότι το κόστος μιας μονάδας εκτός βιομηχανικών ζωνών στον ΕΟΧ ετήσιας παραγωγικής ικανότητας 20 χιλιάδων τόνων / 30 χιλιάδων τόνων / 40 χιλιάδων τόνων είναι περίπου [80-150]* εκατομμύρια ευρώ αντίστοιχα. Σ' αυτό θα πρέπει να προστεθεί και το κόστος για τον έλεγχο των ρύπων. Το κόστος της επένδυσης για την αύξηση της παραγωγής υφισταμένου εργοστασίου υπολογίζεται μεταξύ [<25]* και [<40]* εκατομμυρίων ευρώ για αύξηση της ετήσιας παραγωγικής ικανότητας κατά 20 χιλιάδες τόνους. Εντούτοις, το κόστος για το αποκαλούμενο “debottlenecking”, δηλαδή το κόστος για την αντικατάσταση εκείνων μόνο των τμημάτων των υφισταμένων γραμμών παραγωγής που παρεμποδίζουν την αύξησή της, υπολογίζεται σε λιγότερο από [<15]* εκατομμύρια ευρώ.
158. Εκτός από τα παραπάνω, τα ποσοστά των παγίων εξόδων και των μεταβλητών εξόδων εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από παράγοντες όπως οι αποσβέσεις (λαμβάνοντας υπόψη την ηλικία του εργοστασίου και τις πρόσφατες επενδύσεις), τα εργατικά και το κόστος των πρώτων υλών. Για τα εργοστάσια της Acordis στην Ευρώπη τα πάγια έξοδα ανέρχονται στο [...%]* - [...%]* των συνολικών εξόδων παραγωγής. Το αντίστοιχο ποσοστό της Lenzing (επί των

¹³¹ Οι ανταγωνιστές ανέφεραν ποσοστά μεταξύ 74% και 88%, ενώ από τα στοιχεία τα οποία υπέβαλε η CIRFS με την κοινοποίηση προκύπτει μέσος όρος για τη βιομηχανία [>80%]*.

¹³² Η φροντίδα για την προστασία του περιβάλλοντος δεν περιορίζεται πάντως στην Ευρώπη. Η PT Inti Indorayon, ινδονησιακή μητρική εταιρεία της φινλανδικής επιχείρησης Säteri Oy, υποχρεώθηκε μετά από κυβερνητική εντολή να κλείσει ένα (μόλις ανεγερθέν) εργοστάσιο στην Ινδονησία τον Μάιο του 2000, επειδή δεν κατάφερε να επιλύσει τα σχετιζόμενα με την προστασία του περιβάλλοντος θέματα. Το εργοστάσιο εξακολουθεί να παραμένει κλειστό.

συνολικών εξόδων) είναι πολύ υψηλότερο. Δεδομένου ότι στο εργοστάσιο της Lenzing περιλαμβάνεται μια ολοκληρωμένη εγκατάσταση διάλυσης ξυλοπολτού, γεγονός το οποίο την καθιστά ανεξάρτητη από τις ιδιαίτερα ασταθείς τιμές του διαλυμένου ξυλοπολτού¹³³, η θέση της Lenzing έχει ουσιαστικές διαφορές από αυτή της Acordis. Εκτός από τα έξοδα του πολτού, τα μεταβλητά έξοδα επηρεάζονται από την τιμή της καυστικής σόδας, η οποία αναμένεται να αυξηθεί καθώς αποτελεί υποπροϊόν της μειούμενης παραγωγής PVC¹³⁴, καθώς και από τις τιμές του διθειούχου άνθρακα¹³⁵ και της ενέργειας¹³⁶.

(β) VSF γενικής χρήσης

- Μερίδια αγοράς

159. Όσον αφορά την αγορά των VSF γενικής χρήσης, η οποία αποτελεί το [70-75%]* της συνολικής ζήτησης VSF στον EOX (εκτιμώμενο μέγεθος της αγοράς VSF γενικής χρήσης το 2000: [μεταξύ 205 και 215] χιλιάδων τόνων) τα εκτιμώμενα συνολικά μερίδια αγοράς των μερών στον EOX ανέρχονται σε [50-60%]* (Lenzing, [μεταξύ [35-45%]*], Acordis, [μεταξύ 15-25%]*], ενώ τα μερίδια αγοράς των υπολειπομένων τριών ανταγωνιστών τους είναι πολύ μικρότερα [μεταξύ 19 και 21]% (Säteri Φινλανδίας), [μεταξύ 8 και 10]% (SNIACE Ισπανίας) και [μεταξύ 5 και 7]% (Svenska Rayon Σουηδίας) αντίστοιχα. Οι εισαγωγές ανήλθαν σε [5-10%]* περίπου κατά το 2000¹³⁷.
160. Παρά το υψηλό μερίδιο αγοράς της Lenzing, από την έρευνα αγοράς της Επιτροπής προέκυψε ότι υπάρχει σήμερα ανταγωνισμός στην αγορά του EOX για τις VSF γενικής χρήσης. Ένα σημαντικό μέρος όμως αυτού του ανταγωνισμού λαμβάνει χώρα μεταξύ της Lenzing και της Acordis, των δύο μερών που είναι οι σημαντικότεροι πρωταγωνιστές και οι στενότεροι ανταγωνιστές στην αγορά των VSF γενικής χρήσης στον EOX¹³⁸. Αν η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση πραγματοποιηθεί, αυτός ο ανταγωνισμός θα καταργηθεί. Ο νέος φορέας που θα προκύψει από τη συγκέντρωση θα μπορεί επομένως να δρα ανεξάρτητα, για τους ακόλουθους λόγους :

¹³³ Η τιμή του πολτού αποτελούσε το [...] *% του συνολικού κόστους παραγωγής της Acordis στα εργοστάσια της Ευρώπης το 2000.

¹³⁴ [...] *% σύμφωνα με την Acordis.

¹³⁵ [...] *% σύμφωνα με την Acordis.

¹³⁶ [...] *% σύμφωνα με την Acordis.

¹³⁷ Η εκτίμηση βασίζεται σε στοιχεία της παραγωγής και των πωλήσεών τους τα οποία υπέβαλαν τα μέρη και οι ανταγωνιστές αντίστοιχα. Προκειμένου να τηρηθεί με αμοιβαιότητα ο εμπιστευτικός χαρακτήρας των στοιχείων ακόμη και μεταξύ των ιδίων των μερών της συγκέντρωσης, δεν αποκαλύπτεται το ακριβές ποσοστό το οποίο έχει προκύψει.

¹³⁸ Αυτό αληθεύει μολονότι η Säteri έχει μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς από την Acordis στην αγορά των VSF γενικής χρήσης, επειδή οι πελάτες τόνισαν ότι η Lenzing και η Acordis προσφέρουν τα υψηλότερα ποιοτικά χαρακτηριστικά και έχουν παρουσία σε όλους τους τομείς της αγοράς των VSF γενικής χρήσης. (Βλέπε την παράγραφο 171 κατωτέρω).

– Ο νέος φορέας θα είναι σε θέση να ελέγχει την παραγωγική ικανότητα (και τελικά τις τιμές)

161. Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση καταργεί την Lenzing, τον μόνο ευρωπαϊκό παραγωγό VSF που αυτή τη στιγμή αυξάνει την παραγωγική του ικανότητα, αντίθετα με την υπάρχουσα τάση μείωσης (βλέπε τις παραγράφους 141 – 144 ανωτέρω).
162. Εσωτερικά έγγραφα στρατηγικής τα οποία παρουσιάστηκαν στο συμβούλιο της CVC θεμελιώνουν την άποψη ότι [...] ¹³⁹.

Μετά τη συγχώνευση ο νέος φορέας θα έχει υπό τον έλεγχό του ένα σημαντικό μερίδιο της συνολικής παραγωγικής ικανότητας και το κίνητρο να περιορίσει την προσφορά ώστε να διατηρήσει τις τιμές σε υψηλά επίπεδα. Η στρατηγική της μείωσης του κόστους μέσω μειώσεων της παραγωγικής ικανότητας μπορεί να συμπληρωθεί με τη διατήρηση εφεδρικής παραγωγικής ικανότητας, ώστε τα μέρη να έχουν τη δυνατότητα να αντιμετωπίσουν πιθανές αντιδράσεις ανταγωνιστών ή νεοεισερχομένων ¹⁴⁰. Ένα πολύ υψηλό ποσοστό πελατών απάντησε ότι αναμένει είτε αύξηση τιμών μετά την προτεινόμενη πράξη είτε, στην καλύτερη περίπτωση, τη διατήρηση επ' αόριστον των υψηλών τιμών των τελευταίων δύο ετών εφόσον πραγματοποιηθεί η συγκέντρωση, ενώ σε περίπτωση μη πραγματοποίησής της σημαντικός αριθμός από τους απαντήσαντες αναμένει μείωση των τιμών ¹⁴¹.

163. Θα πρέπει πάντως να σημειωθεί ότι η απόκτηση του εργοστασίου της Lenzing δημιουργεί μια εναλλακτική στρατηγική επιλογή για τη CVC η οποία μπορεί να συμπληρώσει την παραπάνω στρατηγική αν αυτό κριθεί απαραίτητο. Πράγματι όπως προαναφέρθηκε η Lenzing είναι ο μόνος ευρωπαϊκός παραγωγός VSF ο οποίος στην παρούσα φάση αύξησε την παραγωγική του ικανότητα, αντίθετα προς την υπάρχουσα κοινή τάση περικοπών. Ειδικότερα σε εποχές χαμηλής ζήτησης η Lenzing “έσπασε τις τιμές” και απέκτησε μεγαλύτερα μερίδια αγοράς. Αυτή η στρατηγική της μείωσης του περιθωρίου κέρδους για την αύξηση του όγκου των πωλήσεων ανταποκρίνεται στη μοναδική διάρθρωση του κόστους παραγωγής της Lenzing. Δεδομένου ότι η Lenzing είναι ένα ολοκληρωμένο εργοστάσιο με δική της παραγωγή διαλύματος ξυλοπολτού, δεν επηρεάζεται εύκολα από τις μεταβολές του κόστους του ξυλοπολτού αλλά έχει μεγαλύτερη αναλογία παγίων εξόδων από άλλους παραγωγούς VSF. Εξαιτίας των υψηλών παγίων εξόδων της επιχείρησης οι παραγόμενες ποσότητες παίζουν πολύ πιο αποφασιστικό ρόλο από όσο οι τιμές. Η Lenzing μπορεί να αυξήσει τον όγκο των πωλήσεών της με μικρότερο οριακό κόστος από τους ανταγωνιστές της ¹⁴². Σύμφωνα με αυτό το σενάριο, θα πρέπει συνεπώς να

¹³⁹ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

¹⁴⁰ Το ίδιο αποτέλεσμα μπορεί να επιτευχθεί βραχυπρόθεσμα με τη μείωση της παραγωγής χωρίς τη μείωση της παραγωγικής ικανότητας. Λόγω όμως των παγίων εξόδων αυτή η τακτική δεν μπορεί να διατηρηθεί μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα.

¹⁴¹ Αυτό μπορεί να έχει ως αφορμή τις κυκλικές διακυμάνσεις της κατανάλωσης υφαντουργικών προϊόντων VSF η οποία έφθασε σε ανώτατο σημείο το 2000 (βλέπε τις παραγράφους 144 και 146).

¹⁴² [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

αναμένεται ότι η παραγωγική ικανότητα της Lenzing θα αξιοποιηθεί πλήρως και ότι τα άλλα εργοστάσια, όπως του Acordis/Kehlheim, τα οποία έχουν υψηλότερη αναλογία μεταβλητών εξόδων, θα διατηρηθούν ως εφεδρική παραγωγική ικανότητα και θα χρησιμοποιούνται μόνο όταν είναι απαραίτητο.

164. Επιπλέον, ο νέος φορέας θα έχει στη διάθεσή του σημαντική εφεδρική παραγωγική ικανότητα, δηλαδή θα μπορεί να εισάγει VSF γενικής χρήσης από τη θυγατρική της Lenzing στην Ινδονησία και από το εργοστάσιο LFC της Lenzing που βρίσκεται στο Lowland, Tennessee των ΗΠΑ (πωλήσεις μεταξύ των εταιρειών του ομίλου). Αυτό ήδη συνέβη κατά το 2000, κατά το οποίο εισήχθη από τη Lenzing μια σημαντική ποσότητα από το εργοστάσιό της στις ΗΠΑ και από τη θυγατρική της στην Ινδονησία, ενώ τα αντίστοιχα στοιχεία για το 1999 ήταν πολύ χαμηλότερα¹⁴³. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι τέτοιες πωλήσεις μεταξύ των εταιρειών του ομίλου είναι δυνατόν να συνεχιστούν από την Ινδονησία. Ο νέος φορέας θα μπορεί να χρησιμοποιεί την πλήρη παραγωγική ικανότητα της Lenzing και να καταφεύγει στο εργοστάσιο της Lenzing στην Ινδονησία (και σε μεταγενέστερο στάδιο και στο εργοστάσιο της στις ΗΠΑ)¹⁴⁴, θεωρώντας το ως βασική εφεδρική παραγωγική ικανότητα. Οποτεδήποτε αυτό κρίνεται ότι δεν θα είναι αρκετό για τη μείωση της προσφοράς κατά τη διάρκεια της χαμηλής ζήτησης, η Acordis/Kelheim, η οποία έχει πολύ υψηλότερη αναλογία μεταβλητών εξόδων από τη Lenzing, θα μπορεί να χρησιμοποιείται ως δευτερεύουσα εφεδρική παραγωγική ικανότητα παραγωγής VSF γενικής χρήσης. Κατά συνέπεια, ο νέος φορέας θα έχει τη στρατηγική επιλογή να αυξάνει οποτεδήποτε τις πωλήσεις στον ΕΟΧ, ώστε οι ανταγωνιστές να μην είναι σε θέση να ακολουθήσουν διαφορετική πολιτική πωλήσεων και τιμών.
165. Ο νέος φορέας θα έχει επομένως δύο στρατηγικές επιλογές : [...] της μείωσης της παραγωγικής ικανότητας της μπορεί να συμπληρωθεί, αν κρίνεται απαραίτητο, με τη στροφή της παραγωγής στο εργοστάσιο της Lenzing, με πιθανή επέκτασή του. Η δεύτερη επιλογή μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να αποθαρρύνει τους ανταγωνιστές να κερδίσουν μερίδιο της αγοράς. Σε περίπτωση πτωτικής πορείας της αγοράς, ο νέος φορέας θα είναι πολύ καλά οργανωμένος να αντιμετωπίσει την κατάσταση. Μπορεί να αποφασίσει είτε να διατηρήσει τον όγκο των πωλήσεων υψηλά μειώνοντας το περιθώριο κέρδους και να αυξήσει το μερίδιο αγοράς του (δηλαδή η μέχρι τώρα πολιτική της Lenzing), ή να μειώσει τον όγκο των πωλήσεων και να διατηρήσει υψηλά τις τιμές. Οι ανταγωνιστές δεν θα μπορέσουν να προσαρμοστούν στην πρώτη κατάσταση, και θα ενθαρρυνθούν να υποστηρίξουν τη δεύτερη.

¹⁴³ Αυτό επιβεβαιώνεται από ένα εσωτερικό έγγραφο στρατηγικής για το 2000 που συντάχθηκε για την CVC : [...]*

¹⁴⁴ Η κατάσταση από την άποψη της προσφοράς στις ΗΠΑ : Η αξιοποίηση της παραγωγικής ικανότητας και στα δύο εργοστάσια στις ΗΠΑ (της Acordis και της Lenzing) ήταν ιδιαίτερα χαμηλή (συνολικά [...] % το 1999). [...] Ο νέος φορέας προγραμματίζει αύξηση της παραγωγικής ικανότητας στο Lowland, Tennessee, κατά [...] % (από περίπου [...] χιλιάδες τόνους). Κατά συνέπεια, το εργοστάσιο της Lenzing στο Lowland θα είναι σε θέση να αντιμετωπίσει πλήρως τη ζήτηση στις ΗΠΑ κατά το 2002, με πολύ μικρή αύξηση των εισαγωγών. Επομένως, παρά το πρόσφατο κλείσιμο του εργοστασίου της Acordis στο Mobile, Alabama, σε περίπτωση περαιτέρω μείωσης της κατανάλωσης στις ΗΠΑ ή αύξησης των εισαγωγών τους, θα υπάρχει και πάλι διαθέσιμη εφεδρική παραγωγική ικανότητα από το εργοστάσιο της Lenzing στις ΗΠΑ μετά το 2003 [...]*

166. Στην Απάντησή τους¹⁴⁵, τα μέρη ισχυρίζονται ότι στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής διατυπώνεται κριτική κατά των οικονομικών επιδιώξεων του νέου φορέα. Τα μέρη αναφέρουν ότι οι παραγωγοί ασυνεχών ινών βισκόζης οφείλουν να λειτουργούν υπό καθεστώς υψηλής χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας προκειμένου να καλύπτουν τα πάγια έξοδα. Σύμφωνα με την Απάντηση, πρόθεση της CVC είναι να αυξήσει την παραγωγική ικανότητα των εργοστασίων τόσο της Lenzing όσο και της Acordis-Kelheim και να τα χρησιμοποιήσει πλήρως.
167. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, δεν τα θεωρεί πειστικά και επιμένει στην ανάλυσή της. Πράγματι, οι προθέσεις του νέου φορέα αυτή τη στιγμή να μειώσει ή να αυξήσει την παραγωγική ικανότητα δεν έχουν βαρύνουσα σημασία για την εκτίμηση της υπόθεσης από άποψη ανταγωνισμού. Εκείνο το ποίο έχει σημασία κατά την άποψη της Επιτροπής είναι μόνο το γεγονός ότι ο νέος φορέας θα έχει την οικονομική δυνατότητα να εφαρμόζει διάφορες εναλλακτικές στρατηγικές, και συνεπώς να δρα ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες του.
168. Όσον αφορά το επιχείρημα των μερών ότι οι παραγωγοί VSF δεν έχουν άλλη επιλογή από την πλήρη χρησιμοποίηση των παραγωγικών δυνατοτήτων των εργοστασίων τους ώστε να καλύπτουν τα πάγια έξοδα, η Επιτροπή υπενθυμίζει ότι η ζήτηση VSF για υφαντουργικές εφαρμογές χαρακτηρίζεται από ισχυρές κυκλικές διακυμάνσεις (βλέπε την παράγραφο 146 ανωτέρω). Σε περίπτωση πτώσης της ζήτησης κατά τη διάρκεια ενός κύκλου, σχεδόν αναπόφευκτα θα προκύψει πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα. Επιπλέον, τα μέρη επανειλημμένα διατύπωσαν την άποψη ότι μακροπρόθεσμα αναμένεται μείωση της ζήτησης στη Δυτική Ευρώπη, η οποία θα οδηγήσει σε πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα. Σε μια παρόμοια κατάσταση η δυνατότητα μείωσης της παραγωγής ώστε να διατηρηθούν οι τιμές σε υψηλά επίπεδα, γεγονός το οποίο μπορεί συγχρόνως να προκαλέσει την αντίδραση των ανταγωνιστών, δεν μπορεί να αναχαιτιστεί κατά τρόπο που θα ωφελούσε τους ανταγωνιστές (βλέπε τις παραγράφους 170 – 172 κατωτέρω). Η δυνατότητα αυτή αποτελεί συνεπώς ένα σημαντικό στοιχείο για την ανεξάρτητη από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες δράση των μερών.
169. Κατά συνέπεια η Επιτροπή έχει την άποψη ότι σύμφωνα και με τα δύο προαναφερθέντα σενάρια ο νέος φορέας θα έχει τη δυνατότητα να δρα ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες για τους ακόλουθους λόγους :

-Οι ανταγωνιστές είναι πιθανό να μην μπορούν να επηρεάσουν τη διαμόρφωση των τιμών

170. Από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι οι ανταγωνιστές στην καλύτερη περίπτωση έχουν πολύ περιορισμένες δυνατότητες να αυξήσουν κατά τα επόμενα δύο χρόνια την παραγωγική τους ικανότητα, η οποία συνολικά είναι περίπου ίση με την αύξηση της παραγωγικής ικανότητας της Lenzing γι' αυτό το χρόνο (βλέπε τις παραγράφους 140 – 143 και τον πίνακα 4 ανωτέρω). Ακόμη

¹⁴⁵ Στις παραγράφους 2.31 και επόμενες.

και αν εφαρμόζονταν αυτά τα σχέδια, η συνολική αύξηση της παραγωγικής ικανότητας θα ήταν περίπου ίση ή ίσως ελαφρώς μεγαλύτερη της μείωσης της παραγωγικής ικανότητας από το κλείσιμο του εργοστασίου της Acordis στο Grimsby (HB). Ένας ανταγωνιστής ανέφερε ότι ελπίζει να αυξήσει τις εξαγωγές του προς τις χώρες της NAFTA τώρα που η Acordis έκλεισε το εργοστάσιο των ΗΠΑ¹⁴⁶. Επομένως κάποιο μέρος αυτής της επιπλέον παραγωγικής ικανότητας θα απορροφηθεί από το κενό της παραγωγής το οποίο δημιούργησε η Acordis στις ΗΠΑ και συνεπώς δεν θα έχει επίπτωση στην Ευρώπη.

171. Επιπροσθέτως, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς, οι ευρωπαίοι ανταγωνιστές της Acordis και της Lenzing δεν φαίνεται να έχουν την πρόθεση να επικεντρώσουν την προσοχή τους στην αγορά των ινών γενικής χρήσης. Οι μικρότεροι ανταγωνιστές π.χ. δεν είναι σε θέση να παράγουν όλη τη γκάμα των προϊόντων από VSF γενικής χρήσης. Ένας από αυτούς εξυπηρετεί τον τομέα της νηματουργίας μάλλινων εντελώς οριακά (βλέπε την υποσημείωση 68 ανωτέρω), ένας άλλος δεν είναι σε θέση να εξυπηρετήσει τον υποτομέα προϊόντων υγιεινής και ιατρικών εφαρμογών του τομέα των μη κλωστοποιημένων προϊόντων. Ένας τρίτος έχει πολύ χαμηλές πωλήσεις υφαντουργικών προϊόντων και δήλωσε ότι δεν μπορεί να ανταγωνιστεί την Acordis και την Lenzing στον τομέα αυτόν. Πελάτες του υποτομέα της νηματουργίας βαμβακερών της αγοράς VSF γενικής χρήσης εξέφρασαν ανησυχίες σχετικά με την ποιότητα των προϊόντων των ανταγωνιστών¹⁴⁷.
172. Κατά συνέπεια, σε περίπτωση μείωσης της παραγωγικής ικανότητας εκ μέρους του νέου φορέα, οι ανταγωνιστές αρχικά θα επιδιώξουν να αποκομίσουν κάποιο “απρόσμενο” μερίδιο της αγοράς, και στη συνέχεια μάλλον θα υποστηρίξουν παρά θα ανταγωνίζονται την όποια πολιτική υψηλών τιμών του νέου φορέα, ουσιαστικά αποδεχόμενοι τις καθοριζόμενες από αυτόν τιμές. Η περιορισμένη εφεδρική παραγωγική ικανότητα την οποία διαθέτουν δεν θα τους επιτρέψει να διεκδικήσουν με επιτυχία ένα μερίδιο αγοράς. Αντίθετα, θα έχουν το κίνητρο να επιδιώξουν να επωφεληθούν από τις υψηλότερες τιμές.

– *Καμία είσοδος νέων επιχειρήσεων στην αγορά*

173. Για τους λόγους που υπογραμμίστηκαν παραπάνω (βλέπε την παράγραφο 157), η είσοδος νέων επιχειρήσεων στην αγορά των VSF γενικής χρήσης απαιτεί υψηλές επενδύσεις κεφαλαίου και βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα δεν μπορεί να αναμένεται στον ΕΟΧ. Η άποψη αυτή υποστηρίχθηκε από όλους τους ανταγωνιστές αλλά και από το κοινοποιούν μέρος.

– *Δεν θεωρείται πιθανή η ουσιαστική αύξηση των εισαγωγών*

174. Οι εκτιμώμενες εισαγωγές VSF γενικής χρήσης από τρίτες χώρες ανέρχονται σε [<10]*% περίπου. Δεδομένου ότι μέρος από αυτές τις εισαγωγές προέρχεται

¹⁴⁶ Βλέπε την υποσημείωση 145 ανωτέρω.

¹⁴⁷ Για παράδειγμα, οι νηματουργοί “open end” (δηλαδή οι νηματουργοί οι οποίοι χρησιμοποιούν τεχνολογία νηματοποίησης με ανοικτό κλειδί) δήλωσαν ότι χρειάζονται μια ποιότητα ίνας με υψηλή αντοχή την οποία δεν μπορούν να τους προμηθεύσουν όλοι οι δραστηριοποιούμενοι στην αγορά παραγωγοί.

από τις θυγατρικές των Lenzing και Acordis στις ΗΠΑ και στην Ινδονησία, το πραγματικό ποσοστό εισαγωγών από τρίτους είναι ακόμη μικρότερο (βλέπε τις παραγράφους 140 –143 ανωτέρω). Μια ουσιαστική αύξηση των εισαγωγών από τρίτους δεν θεωρείται πιθανή. Πράγματι, από την έρευνα αγοράς της Επιτροπής προέκυψε ότι οι πελάτες στον ΕΟΧ είναι εντελώς απρόθυμοι να αγοράσουν βισκόζη από παραγωγούς εκτός ΕΟΧ (βλέπε τις παραγράφους 126 και 127 ανωτέρω). Ούτε και οι ανταγωνιστές των μερών αναμένουν σημαντικά αυξημένες εισαγωγές.

175. Αντίθετα, τα μέρη είναι σε θέση να αποτρέψουν τους ανταγωνιστές τρίτων χωρών να εισέλθουν στην αγορά του ΕΟΧ. [...] ¹⁴⁸. Επιπλέον, η παραγωγική ικανότητα των ασιατικών επιχειρήσεων προβλέπεται να παραμείνει σταθερή, μακροπρόθεσμα δε ακόμη και να μειωθεί ¹⁴⁹.
176. Οι περιορισμοί του ανταγωνισμού οι οποίοι πηγάζουν από τις εισαγωγές δεν μπορούν συνεπώς να θεωρηθούν επαρκείς για να αντισταθμίσουν την ισχύ του νέου φορέα.

- Ανεπαρκής ανταγωνιστική πίεση από τον συναγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών

177. Παρά το γεγονός ότι θα πρέπει να εξετάζονται διακεκριμένες αγορές προϊόντων, είναι δυνατόν να υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης μέχρι ενός βαθμού μεταξύ ινών οι οποίες ανήκουν σε παρεμφερείς αγορές προϊόντων. Σε περίπτωση κατά την οποία ο νέος φορέας επιβάλλει σημαντικές αυξήσεις τιμών για τις VSF γενικής χρήσης, ίσως οι αγοραστές, τουλάχιστον σε κάποιο βαθμό, στραφούν σε άλλα είδη ινών παρά τη διαφορετική συμπεριφορά και τα διαφορετικά χαρακτηριστικά από την άποψη της αισθητικής που θα έχουν ¹⁵⁰. Υποστηρίχθηκε κατά συνέπεια από το κοινοποιούν μέρος ότι η ισχυρή θέση από άποψη ανταγωνισμού του νέου φορέα θα περιοριζόταν σημαντικά από αυτόν τον “ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών”.
178. Υπάρχουν διάφοροι τομείς εφαρμογών στους οποίους παρατηρούνται επικαλύψεις στη χρήση των VSF με άλλα είδη ινών, μολοντί δεν αποτελούν υποκατάστατα. Επικαλύψεις συμβαίνουν κυρίως όσον αφορά τον πολυεστέρα αλλά επίσης και άλλα είδη ινών και είναι σημαντικότερες στον υφαντουργικό παρά στον μη υφαντουργικό τομέα. Επίσης θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι VSF γενικής χρήσης, τόσο στον υφαντουργικό όσο και στον μη υφαντουργικό τομέα συχνά δεν χρησιμοποιούνται μόνες αλλά σε ανάμειξη με άλλα είδη.
179. Η έρευνα αγοράς όμως κατέδειξε ότι σε περίπτωση αύξησης της τιμής των VSF γενικής χρήσης κατά 5 – 10%, ελάχιστοι μόνο πελάτες θα μείωναν πράγματι την κατανάλωση VSF στην παραγωγή τους ή στους τομείς δραστηριότητάς τους περισσότερο από 10%, ενώ οι περισσότεροι απάντησαν ότι δεν θα μείωναν την κατανάλωση VSF ή θα τη μείωναν λιγότερο από 10%. Η άποψη αυτή, η οποία

¹⁴⁸ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

¹⁴⁹ Αυτό επιβεβαιώνεται από ένα εσωτερικό έγγραφο στρατηγικής που συντάχθηκε για την CVC : [...]*

¹⁵⁰ Βλέπε την απόφαση της Επιτροπής της 19ης Δεκεμβρίου 1991 στην υπόθεση IV/M.113 – *Courtaulds/Snia* (πράξεις 14, 26).

επισημαίνει ανεπαρκή πίεση στις πωλήσεις ινών από τις μεταβολές των σχετικών τιμών, επιβεβαιώνεται από διαφορετική οπτική με ένα έγγραφο το οποίο παρουσιάστηκε στον ευρωπαϊκό εμπορικό οργανισμό CIRFS, με τίτλο “Μύθοι και αλήθειες στον ανταγωνισμό μεταξύ των ινών”. Το έγγραφο αυτό καταλήγει στο συμπέρασμα ότι “(α) είναι απίθανο αυτός ο ανταγωνισμός να έχει βάση τις σχετικές τιμές εκτός αν υπάρχει πολύ μεγάλη μεταβολή (τουλάχιστον άνω του 20%) στην τιμή ενός συγκεκριμένου είδους ίνας σε σχέση με κάποια ανταγωνιστική της”¹⁵¹. Γι’ αυτό η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι αυτή η περιορισμένη πιθανότητα μετακίνησης την οποία αναφέρουν οι πελάτες αποτελεί επαρκές στοιχείο με βάση το οποίο να μπορεί να καταλήξει στο συμπέρασμα ότι θα περιοριστεί σημαντικά η δυνατότητα του νέου φορέα να δρα ανεξάρτητα.

180. Επιπλέον, όπως διευκρινίστηκε παραπάνω, (στις παραγράφους 161 – 165), ο νέος φορέας θα είναι σε θέση να προσαρμόζει την παραγωγή και τις πωλήσεις των VSF γενικής χρήσης στον EOX κατά τρόπο αποτελεσματικότερο και αποδοτικότερο απ’ ότι οι ανταγωνιστές του. Κατά συνέπεια θα επηρεάζεται λιγότερο από την αναμενόμενη μείωση των πωλήσεων σε περίπτωση αύξησης της τιμής των VSF γενικής χρήσης. Πρώτον, οι ανταγωνιστές του θα συναντούν δυσκολίες για την απόκτηση μεριδίων σε μια αγορά που συρρικνώνεται, ιδιαιτέρως αν ληφθεί υπόψη ότι στην αγορά των VSF γενικής χρήσης οι οικονομίες κλίμακος είναι σημαντικές. Δεύτερον, ο νέος φορέας θα είναι η μόνη επιχείρηση η οποία θα μπορεί να ελέγξει αυτή την κατάσταση, χρησιμοποιώντας τη δυνατότητα να παρεμβαίνει στη διαμόρφωση των τιμών. Θα μπορεί επομένως να αποφασίζει ποιά θα είναι η καλύτερη στιγμή να προσαρμόσει τις δραστηριότητές της σε μια συρρίκνωση της αγοράς.
181. Τέλος, το κοινοποιούν μέρος, έχοντας τη δυνατότητα να εξυπηρετεί όλους τους τομείς της αγοράς VSF γενικής χρήσης, θα είναι σε θέση να ασκεί διακριτική πολιτική τιμών τόσο εις βάρος των πελατών μεμονωμένων τομέων που εύκολα μπορούν να προσδιοριστούν (π.χ. νηματοουργοί βαμβακερού τύπου προϊόντων, νηματοουργοί μάλλινου τύπου προϊόντων, παραγωγοί ρολλών που εξειδικεύονται σε προϊόντα ιατρικών και υγειονομικών εφαρμογών καθώς και άλλοι που δεν καλύπτουν αυτόν τον τομέα της αγοράς) όσο και σε βάρος μεμονωμένων πελατών. [...]*152. Οι ανταγωνιστές οι οποίοι θα εναντιώνονταν στην πολιτική του νέου φορέα θα μπορούσαν να αντιμετωπιστούν με απειλή αντιποίνων είτε σε συγκεκριμένους τομείς της αγοράς προϊόντων γενικής χρήσης είτε σε άλλες αγορές εξειδικευμένων προϊόντων με μεγαλύτερο περιθώριο. Όπως προαναφέρθηκε, η λήψη μέτρων αντιποίνων είναι δυνατή επειδή ο νέος φορέας θα διαθέτει μια ασυναγώνιστη γκάμα προϊόντων στις διάφορες αγορές VSF,

¹⁵¹ D. Morris, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, κείμενο το οποίο παρουσιάστηκε στον Διεθνή Οργανισμό μάλλινων Υφαντουργικών Προϊόντων, στη 65η Διεθνή Συνδιάσκεψη Μαλλιού, Νοτιοαφρικανική Δημοκρατία, Απρίλιος 1996. Σχετικά με τους παράγοντες οι οποίοι είναι αποφασιστικής σημασίας στον ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών, το έγγραφο αναφέρει : “Πράγματι, προκύπτει ότι οι μεταβολές στην τελική χρήση, η ανανέωση των προϊόντων και οι προτιμήσεις των καταναλωτών είναι οι κυριότεροι λόγοι για τη στροφή σε άλλα είδη ινών και όχι οι μεταβολές των τιμών.”

¹⁵² [...]*

αλλά και λόγω της μεγαλύτερης δυνατότητας του στην τεχνολογία και στην παραγωγή καινοτόμων προϊόντων¹⁵³¹⁵⁴.

- *Ανεπαρκής ανταγωνιστική πίεση από εισαγωγές τελικών προϊόντων VSF μεταγενεστέρων σταδίων της παραγωγής*

182. Το κοινοποιούν μέρος ανέφερε ακόμη το επιχείρημα ότι η απειλή αύξησης των εισαγωγών τελικών προϊόντων VSF (όπως νημάτων, υφασμάτων, ενδυμάτων) από επιχειρήσεις μεταγενέστερων σταδίων της παραγωγικής διαδικασίας θα περιόριζε αποτελεσματικά την ανταγωνιστική συμπεριφορά¹⁵⁵.
183. Καταρχήν θα πρέπει να σημειωθεί ότι όσον αφορά τα υφάσματα βισκόζης ή μιγμάτων βισκόζης, στον ΕΟΧ υπάρχει εμπορικό πλεόνασμα¹⁵⁶, παρά το σημαντικό αρνητικό ισοζύγιο που αντιστοιχεί στον τομέα των ενδυμάτων (οι καθαρές εισαγωγές σε ενδύματα αποτελούν το 44% της κατανάλωσης στον ΕΟΧ), και παρά το αρνητικό ισοζύγιο στα καθαρά και ανάμικτα νήματα βισκόζης (οι καθαρές εισαγωγές ανήλθαν στο 16% της κατανάλωσης νημάτων στον ΕΟΧ)¹⁵⁷. Από τα παραπάνω στοιχεία προκύπτει ότι οι VSF (και τα υφάσματα VSF) παίζουν σημαντικό ρόλο στην ευρωπαϊκή υφαντουργική βιομηχανία κατά τη διαδικασία της αναδιάρθρωσής της και ότι δεν ακολουθούν κατ' ανάγκην την αναφερόμενη πτωτική τάση του συνόλου της ευρωπαϊκής υφαντουργικής βιομηχανίας¹⁵⁸. Ακόμη και αν υποθεθεί όμως ότι, ως συνέπεια της συνεχιζόμενης στροφής από τις υφαντουργικές στις μη κλωστοποιημένες εφαρμογές που αναφέρθηκε στην παράγραφο 145, υπάρχει η πιθανότητα μειωμένης ζήτησης σε ίνες VSF γενικής χρήσης για υφαντουργικές εφαρμογές στον ΕΟΧ, το μόνο αποτέλεσμα αυτού θα ήταν να μειωθεί περαιτέρω ο κίνδυνος που θα αντιμετώπιζαν τα μέρη από τις εισαγωγές υφαντουργικών

¹⁵³ Να σημειωθεί ότι αυτή τη στιγμή η Lenzing είναι η εταιρεία η οποία δαπανά το μεγαλύτερο ποσό για έρευνα και ανάπτυξη (E&A) στον τομέα των VSF [...]*

¹⁵⁴ Για τους λόγους που εκτίθενται στην παρούσα παράγραφο καθώς και στην παράγραφο 171, η ισχυρή θέση του φορέα ως συνόλου δεν θα εξασθενίσει αν οι αγορές προϊόντων καθορίζονταν στενότερα από αυτή των VSF γενικής χρήσης.

¹⁵⁵ Βλέπε επίσης την απόφαση της Επιτροπής 93/9/ΕΟΚ της 30ης Σεπτεμβρίου 1992 στην υπόθεση IV/M.214 – *DuPont/ICI*, ΕΕ L 7, 13.01.1993, σ. 13 (παράγραφοι 45 και επόμενες).

¹⁵⁶ Το κοινοποιούν μέρος αναφέρει καθαρό εμπορικό πλεόνασμα 5% κατά το 2000 στα υφάσματα καθαρής βισκόζης ή μιγμάτων βισκόζης.

¹⁵⁷ Τα στοιχεία αυτά επιβεβαιώθηκαν από το εγχειρίδιο CIRFS, σύμφωνα με το οποίο το εμπορικό ισοζύγιο για τις ασυνεχείς ίνες βισκόζης και τα φυτίλια βισκόζης στον υφαντουργικό τομέα ανέρχεται σε [<20]* χιλιάδες τόνους το 1999 ενώ το ίδιο ισοζύγιο για όλα τα είδη ινών εμφανίζει αρνητική τιμή [$600-700$]* χιλιάδων τόνων για το σύνολο των τεχνητών ινών.

¹⁵⁸ Ένα έγγραφο του CIRFS επισημαίνει τη δυνατότητα ακόμη και αύξησης της συνολικής ζήτησης υφαντουργικών προϊόντων στον ΕΟΧ, που θα αντισταθμίζει το αρνητικό αποτέλεσμα των αυξανόμενων καθαρών εισαγωγών υφαντουργικών προϊόντων και ειδών ένδυσης στην κατανάλωση ινών από την κλωστούφαντουργία του ΕΟΧ. (*D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, Απρίλιος 1996, πίνακας 4).

προϊόντων μεταγενεστέρου σταδίου, ενώ ο ίδιος κίνδυνος υφίσταται σε πολύ μικρότερο βαθμό για τα μη κλωστοποιημένα προϊόντα¹⁵⁹.

184. Στην Απάντησή τους¹⁶⁰, τα μέρη ισχυρίζονται ότι η Επιτροπή υπερεκτιμά τη σημασία του εμπορικού πλεονάσματος στον τομέα των ινών και των υφασμάτων βισκόζης στον ΕΟΧ.
185. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε το παραπάνω επιχείρημα, επιμένει στο συμπέρασμα στο οποίο κατέληξε ότι οι VSF και τα προϊόντα VSF παίζουν σημαντικό ρόλο στην ευρωπαϊκή υφαντουργική βιομηχανία. Επισημαίνει ότι στην Απάντηση των μερών δεν αμφισβητείται αυτό το συμπέρασμα. Μολονότι στους υπολογισμούς των μερών παραλείπονται οι εμπορικές συναλλαγές σε VSF με τρίτες χώρες, δεν αμφισβητείται το γεγονός ότι το καθαρό εμπορικό έλλειμμα στον ΕΟΧ σε τελικά προϊόντα VSF είναι σημαντικά μικρότερο από το καθαρό εμπορικό έλλειμμα σε προϊόντα από βαμβάκι και πολυεστέρα.
186. Δεύτερον, για το θέμα αυτό μπορεί να γίνει μια ανάλογη παρατήρηση με αυτή που αφορούσε τον ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών. Όπως εξηγήθηκε προηγουμένως (στην παράγραφο 179), μια μείωση των πωλήσεων VSF γενικής χρήσης θα επηρεάσει τον νέο φορέα σε μικρότερο βαθμό από όσο τους άλλους παραγωγούς και συνεπώς δεν θα θέσει σε κίνδυνο την ηγετική του θέση στην αγορά VSF γενικής χρήσης. Ένα ακόμη επιχείρημα για τα πλεονεκτήματα του νέου φορέα προκύπτει από την παρουσία του σε πολλές γεωγραφικές περιοχές. Οι θυγατρικές του σε τρίτες χώρες, και ιδιαίτερα στην Άπω Ανατολή (θυγατρική της Lenzing στην Ινδονησία) και στις χώρες της NAFTA (εργοστάσιο της Lenzing στις ΗΠΑ) έχουν τη δυνατότητα, τουλάχιστον μέχρι κάποιο βαθμό, να επωφεληθούν οικονομικά από την έξοδο των βιομηχανιών των επομένων σταδίων από τον ΕΟΧ σε άλλες αγορές, ενώ ο νέος φορέας θα διατηρεί συγχρόνως την κυριαρχία του (και τα κέρδη του), ακόμη και σε μια συρρικνούμενη αγορά ινών γενικής χρήσης στον ΕΟΧ¹⁶¹.

- Ανεπαρκής ανταγωνιστική πίεση από τον συναγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών σε μεταγενέστερα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας

187. Στην Απάντησή τους¹⁶², τα μέρη ισχυρίζονται ότι στην κοινοποίηση αιτιάσεων δεν δίδεται καθόλου βάρος στον περιορισμό του ανταγωνισμού από τον ανταγωνισμό των επομένων σταδίων της παραγωγικής διαδικασίας (τόσο από τα άλλα είδη ινών όσο από τους εκτός Δυτικής Ευρώπης προμηθευτές) και θεωρούν σημαντικό να τονίσουν ότι ελήφθησαν ελάχιστες απαντήσεις από

¹⁵⁹ Το 1999 τουλάχιστον το 33.8% της παγκόσμιας παραγωγής μη κλωστοποιημένων προϊόντων είχε προέλευση την Δυτική Ευρώπη, ενώ λιγότερο από 30% είχε προέλευση εκτός ΗΠΑ (όπου η Lenzing είναι τώρα ο μόνος παραγωγός VSF) και Δυτικής Ευρώπης (πηγή : EDANA, <http://www.vliesstoffe.org/nonwovens/statistics.html>)

¹⁶⁰ Στην παράγραφο 2.23.

¹⁶¹ Μια τέτοια έξοδος μέχρις ενός σημείου θα κατευθυνόταν επίσης σε περιοχές όπως η Ανατολική Ευρώπη, η Τουρκία και οι άλλες μεσογειακές χώρες εκτός ΕΟΧ, των οποίων η Acordis και η Lenzing αποτελούν τους βασικούς προμηθευτές VSF γενικής χρήσης με τις εξαγωγές που πραγματοποιούν από τα εργοστάσιά τους στον ΕΟΧ.

¹⁶² Στην παράγραφο 2.13.

απώτερους πελάτες, πράγμα που αποτελεί ένδειξη ότι δεν έχουν μεγάλη ανησυχία ή και ενδιαφέρον γι' αυτές τις συναλλαγές. Στην επιστολή του το κοινοποιούν μέρος ισχυρίζεται ότι η παράλειψη αυτή της Επιτροπής να δώσει το ανάλογο βάρος στα αποτελέσματα του ανταγωνισμού των επομένων σταδίων όσον αφορά τη συμπεριφορά των μερών εκδηλώνεται και με την απόφασή της να μην περιλάβει στα αποτελέσματα της μετακίνησης προς άλλα είδη ινών εκείνους τους πελάτες που δήλωσαν ότι σε περίπτωση αύξησης κατά 5 – 10% της τιμής των VSF θα μείωναν ή θα διέκοπταν την παραγωγή τους. Κατά την άποψη του κοινοποιούντος μέρους, τέτοιες μειώσεις στις αγοραζόμενες ποσότητες επηρεάζουν άμεσα την αποδοτικότητα των μερών και επομένως το κίνητρό τους να αυξήσουν τις τιμές, όπως ακριβώς συμβαίνει και με τη μετακίνηση σημαντικών πελατών σε άλλα είδη ινών.

188. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, δεν τα θεωρεί πειστικά. Πρώτον, η Επιτροπή υπενθυμίζει ότι θεωρεί άνευ σημασίας τις ανταγωνιστικές πιέσεις από τους προμηθευτές που βρίσκονται εκτός Δυτικής Ευρώπης (βλέπε τις παραγράφους 174 – 176).
189. Δεύτερον, ο ανταγωνισμός μεταξύ των διαφόρων ινών στα επόμενα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας δεν μπορεί να ληφθεί υπόψη ως σημαντική ανταγωνιστική πίεση, επειδή ούτε οι ανταγωνιστές ούτε οι άμεσοι πελάτες ήταν σε θέση να εκτιμήσουν τις επιπτώσεις του. Ούτε και οι ίδιοι οι απώτεροι πελάτες μπορούσαν να δώσουν κάποια ένδειξη για το μέγεθος των επιπτώσεων. Επιπλέον, στην ανάλυση της Επιτροπής για τις σταυροειδείς ελαστικότητες τιμών (στις παραγράφους 75 και 76) λαμβάνονται πράγματι υπόψη ιστορικά στοιχεία από τον ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ινών σε επόμενα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας. Επιπλέον, η Επιτροπή στο ερωτηματολόγιό της για τη φάση I ρωτούσε σαφώς τους πελάτες των μερών αν οι ίδιοι ή οι πελάτες τους θα εστρέφοντο σε άλλα είδη ινών σε περίπτωση μιας μικρής μη προσωρινής αύξησης τιμών κατά 5 – 10%. Οι απαντήσεις έδειξαν ότι σε μια τέτοια περίπτωση θα επηρεαζόταν μόνο το 6 – 13% των πωλήσεων VSF¹⁶³ από την πιθανή μετακίνηση.
190. Τρίτον, όσον αφορά την αξιολόγηση των απαντήσεων εκείνων των πελατών οι οποίοι ανέφεραν ότι θα διέκοπταν ή θα μείωναν την παραγωγή των προϊόντων με βάση τις VSF σε περίπτωση μιας μικρής αλλά σημαντικής μη προσωρινής αύξησης των τιμών, η Επιτροπή δεν αρνείται ότι αυτή η συμπεριφορά των πελατών μπορεί να θεωρηθεί ανταγωνιστική πίεση σε έναν υποθετικό ισχυρό παίκτη της αγοράς. Επίσης οι πελάτες οι οποίοι θα διέκοπταν (ή θα μείωναν) την παραγωγή προϊόντων με βάση τις VSF επίσης θα λάμβαναν υπόψη την προβλεπόμενη μείωση της ζήτησης των επομένων σταδίων εξαιτίας αυτών των αυξήσεων τιμών. Η Επιτροπή συνεπώς (με το ερωτηματολόγιο της φάσης II) υπέβαλε στους πελάτες το ερώτημα αν θα διέκοπταν την παραγωγή τους¹⁶⁴. Το

¹⁶³ 6.6% σε περίπτωση αύξησης κατά 5%, και 12.7% σε περίπτωση αύξησης κατά 10%. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι το ποσοστό των απαντήσεων στο ερωτηματολόγιο αυτό ήταν ιδιαίτερα υψηλό και ότι απάντησαν πελάτες που αντιπροσωπεύουν περισσότερο από τα δύο τρίτα των πωλήσεων των μερών στον EOX.

¹⁶⁴ Μολονότι δεν υπήρξε σαφής ερώτηση, οι πελάτες οι οποίοι είχαν την άποψη ότι θα μείωναν μερικώς μόνο την παραγωγή δεν δίστασαν να το αναφέρουν και θεωρήθηκαν ως πελάτες οι οποίοι θα μείωναν την παραγωγή.

αποτέλεσμα της έρευνας ήταν ότι σε περίπτωση μιας αύξησης της τιμής κατά 10%, θα επηρεαζόταν μόνο το 7% περίπου των πωλήσεων VSF γενικής χρήσης των μερών. Η Επιτροπή εκτιμά ότι η επίπτωση αυτή είναι τελείως ανεπαρκής για να μπορεί να θεωρηθεί ως αποτελεσματική ανταγωνιστική πίεση η οποία θα μπορούσε να επηρεάσει την ανταγωνιστική συμπεριφορά ενός ισχυρού παραγωγού VSF γενικής χρήσης¹⁶⁵.

191. Τέλος, το χαμηλότερο ποσοστό απαντήσεων απώτερων πελατών στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής δεν σημαίνει υποχρεωτικά ότι εκείνοι οι οποίοι δεν απάντησαν δεν ανησυχούσαν αρκετά για την κοινοποιηθείσα πράξη και υπέθεταν ότι η θέση των μερών από άποψη ανταγωνισμού θα περιοριζόταν αποτελεσματικά από τον ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών των μεταγενέστερων σταδίων παραγωγικής διαδικασίας. Πράγματι, θα πρέπει να σημειωθεί ότι αυτοί οι απώτεροι πελάτες επηρεάζονται σε μικρότερο βαθμό από τις πιθανές αυξήσεις τιμών των κυτταρινικών ασυνεχών ινών σε σύγκριση με τους άμεσους πελάτες των μερών. Το αποτέλεσμα αυτών των αυξήσεων αμβλύνεται ακόμη περισσότερο κατά τη μετάβαση σε επόμενα στάδια παραγωγικής διαδικασίας, αν ληφθεί υπόψη ότι η αξία των ινών σε ένα ένδυμα είναι χαμηλότερη από 5%¹⁶⁶. Κατά συνέπεια, αποτελεσματικές ανταγωνιστικές πιέσεις είναι πιθανό να επέλθουν μόνο μετά από σημαντικές αλλαγές στις σχέσεις των τιμών (της τάξεως του 20%)¹⁶⁷.

- *Ανεπαρκής ανταγωνιστική πίεση από την αντιστάθμιση της αγοραστικής δύναμης*

192. Τέλος, τα μέρη ισχυρίζονται ότι η ισχυρή θέση του νέου φορέα στην αγορά θα περιοριστεί σημαντικά από αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη.
193. Η Επιτροπή, στηριζόμενη στα αποτελέσματα της έρευνας αγοράς, δεν συμμερίζεται αυτή την άποψη. Καταρχήν, η αγορά VSF γενικής χρήσης

¹⁶⁵ Οι πελάτες όμως οι οποίοι απάντησαν ότι η υποθετική συμπεριφορά τους “εξαρτάται από τις συνθήκες της αγοράς”, δεν μπορούν να θεωρηθούν ότι ασκούν ανταγωνιστική πίεση. Η αντίδρασή τους εξαρτάται από απροσδιόριστες καταστάσεις οι οποίες μπορεί να οδηγήσουν είτε σε μείωση των πωλήσεων είτε σε διατήρησή τους.

¹⁶⁶ Βλέπε *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, κείμενο το οποίο παρουσιάστηκε στον Διεθνή Οργανισμό μάλλινων Υφαντουργικών Προϊόντων, στη 65η Διεθνή Συνδιάσκεψη Μαλλιού, Cape Town, Νοτιοαφρικανική Δημοκρατία, Απρίλιος 1996. “*Η τιμή δεν αποτελεί τόσο σημαντικό παράγοντα στον ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών όσο πιστεύεται συχνά, λόγω των πολλών σταδίων επεξεργασίας των υφαντουργικών προϊόντων, του συντηρητικού χαρακτήρα της υφαντουργικής βιομηχανίας και του ποσοστού συμμετοχής των πρώτων υλών στο κόστος του τελικού προϊόντος. (...) Ένα καλό παράδειγμα αποτελεί ένα ζεύγος καλσόν. Το κόστος των νημάτων, τα οποία εν μέρει αποτελούνται από πολυαμίδη, είναι λιγότερο από το 2% της τιμής λιανικής πώλησης. Σε ένα άλλο παράδειγμα, το κόστος των ινών ενός βαμβακερού υποκαμίσου αντιστοιχεί περίπου στο 3% της λιανικής τιμής του.*”

¹⁶⁷ Βλέπε *D. Morris*, Comité International de la Rayonne et des Fibres Synthétiques: Myths and Realities of Interfibre Competition, κείμενο το οποίο παρουσιάστηκε στον Διεθνή Οργανισμό μάλλινων Υφαντουργικών Προϊόντων, στη 65η Διεθνή Συνδιάσκεψη Μαλλιού, Cape Town, Νοτιοαφρικανική Δημοκρατία, Απρίλιος 1996. “*(...) Θα ήταν ωστόσο μεγάλη υπερβολή το να ισχυριστεί κανείς ότι δεν υπάρχει ανταγωνισμός τιμών. Απλά αυτό ισχύει μόνο όταν υπάρχουν μεγάλες διακυμάνσεις των σχετικών τιμών, της τάξεως του 20%.*”

χαρακτηρίζεται από σημαντικό αριθμό μικρού και μεσαίου μεγέθους πελατών¹⁶⁸ (νηματουργών και παραγωγών ρολλών), οι οποίοι δεν είναι σε θέση να χρησιμοποιήσουν αποτελεσματικά την αγοραστική τους δύναμη. Δεύτερον, υπενθυμίζεται ότι η ποιότητα, ορισμένες ιδιότητες των προϊόντων, και η αξιοπιστία κατά την προσφορά, θεωρούνται για τους περισσότερους πελάτες ιδιαίτερα σημαντικά στοιχεία (βλέπε επίσης την παράγραφο 36 ανωτέρω). Υπό αυτές τις περιστάσεις, η εξαφάνιση ενός από τους κυριότερους ανεξάρτητους παραγωγούς VSF υψηλής ποιότητας στον EOX περιορίζει σημαντικά τις επιλογές των πελατών, επειδή η στροφή προς “άγνωστους” προμηθευτές μπορεί να εμπεριέχει εμπορικούς κινδύνους λόγω πιθανών ζημιών της παραγωγής. Τρίτον, οι μακροχρόνιες επιχειρηματικές σχέσεις είναι συνήθεις σ’ αυτόν τον τομέα, πράγμα το οποίο αποθαρρύνει ενδεχόμενη επιθυμία των πελατών να στραφούν προς άλλους προμηθευτές¹⁶⁹. Και τέλος, σε περίπτωση ενδεχόμενης στενότητας παραγωγής (βλέπε τις παραγράφους 161 – 165 ανωτέρω), το γεγονός ότι οι πελάτες γενικά κινούνται με μικρούς χρόνους εκτέλεσης των παραγγελιών και διατηρούν περιορισμένα αποθέματα μπορεί να περιορίσει την άσκηση της αγοραστικής τους δύναμης.

194. Οι απαντήσεις των τρίτων στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής επιβεβαιώνουν αυτό το συμπέρασμα. Πράγματι, οι ίδιοι οι πελάτες των μερών ανέφεραν ότι η αγοραστική τους κατάσταση θα χειροτερέψει μετά τη συγκέντρωση : Ενώ τα δύο τρίτα των πελατών θεωρούν τη σημερινή τους διαπραγματευτική ισχύ ισορροπημένη, οι περισσότεροι προβλέπουν ότι σε περίπτωση πραγματοποίησης της συγκέντρωσης αυτή να αποδυναμωθεί.

- Συμπέρασμα για τις VSF γενικής χρήσης

195. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα εξαφανίσει τον ισχυρότερο ανταγωνιστή της Acordis στον EOX και θα αφήσει στην αγορά μόνο τρεις μικρότερους ανταγωνιστές (με χαμηλότερες επιδόσεις). Ο νέος φορέας θα μπορεί επομένως να δρα ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες του.
196. Συνεπώς, για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη πράξη θα δημιουργήσει μια δεσπόζουσα θέση του νέου φορέα στην αγορά των VSF γενικής χρήσης στον EOX, η οποία θα έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά και στον EOX.

(γ) Βαμμένες VSF

- Μέγεθος αγοράς και μερίδια αγοράς

197. Οι βαμμένες VSF αποτελούν το [$\leq 20\%$]* περίπου του συνολικού όγκου των πωλήσεων ινών VSF. Το συνολικό μερίδιο αγοράς στον EOX των Acordis και Lenzing σ’ αυτή την αγορά προϊόντων θα είναι ακόμα μεγαλύτερο, και θα

¹⁶⁸ Αυτό επιβεβαιώνεται από ένα εσωτερικό έγγραφο που συντάχθηκε για την CVC: [...]*

¹⁶⁹ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

φθάνει το [80-90%]* (Lenzing [50-60%]*, Acordis [25-35%]*), ενώ της SNIACE θα είναι πολύ μικρότερο, μόλις [0-10%]*.

198. Παρά το υψηλό μερίδιο αγοράς της Lenzing, υπάρχουν στοιχεία ότι στην αγορά βαμμένων VSF του EOX υφίσταται σήμερα ανταγωνισμός σε κάποιο βαθμό, επειδή τα περιθώρια κέρδους είναι μικρά και οι πελάτες θεωρούν ότι υπάρχει ισοροπία στην τρέχουσα αγοραστική τους δύναμη. Αυτός όμως ο ανταγωνισμός λαμβάνει χώρα κυρίως μεταξύ των δύο μερών και θα παύσει να υπάρχει σε περίπτωση πραγματοποίησης της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης. Κατά συνέπεια, ο νέος φορέας θα μπορεί να δρα ανεξάρτητα, για τους ακόλουθους λόγους :

– Οι ανταγωνιστές και η είσοδος στην αγορά

199. Η SNIACE, ο μόνος ευρωπαϊός ανταγωνιστής ο οποίος παραμένει στην αγορά, καλύπτει το [0-10%]* της αγοράς και μπορεί να προσφέρει μόνο πολύ περιορισμένη ποικιλία χρωμάτων, η οποία δεν μπορεί να επεκταθεί για οικονομικούς λόγους δεδομένου ότι αυτό θα απαιτούσε σημαντικές επενδύσεις και θα περιόριζε την παραγωγή λόγω της απώλειας χρόνου σε κάθε μεταβολή.
200. Οι υπόλοιποι δύο ευρωπαίοι παραγωγοί VSF, οι οποίοι αυτή τη στιγμή δεν παράγουν βαμμένες VSF, δήλωσαν ότι δεν ενδιαφέρονται να εισέλθουν στην αγορά για λόγους οικονομικών κλίμακος, ακόμη και στην περίπτωση αύξησης των τιμών της τάξεως του 5-10%.
201. Από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι οι εισαγωγές (οι οποίες σήμερα είναι χαμηλότερες του [<10%]*) είναι ακόμη λιγότερο πιθανό να αυξηθούν σ' αυτή την αγορά από όσο στην αγορά των VSF γενικής χρήσης. Ο Τσέχος παραγωγός Srolana διέκοψε τις εργασίες του στις αρχές του 2000. Ένας Ρώσος παραγωγός δεν θεωρείται από τους πελάτες αξιόπιστος, και ο ινδικός όμιλος Birla-Grasim δεν παράγει σήμερα την απαιτούμενη ποιότητα και ποικιλία χρωμάτων που να ικανοποιεί τους πελάτες του EOX, αφού τα προϊόντα του προορίζονται για την αγορά της Ινδίας. Σε παγκόσμιο επίπεδο υπάρχει μόνο ακόμη ένας παραγωγός, η FCFC της Ταϊβάν, ο οποίος επίσης δεν προβλέπεται να πραγματοποιήσει εξαγωγές στον EOX.
202. Στην Απάντησή τους¹⁷⁰, τα μέρη ισχυρίζονται ότι η Birla προσφέρει ένα πανομοιότυπο δειγματολόγιο χρωμάτων με αυτά που παράγει η Acordis στο Kelheim.
203. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τον παραπάνω ισχυρισμό, επιμένει στην αρχική της άποψη. Όπως επιβεβαιώθηκε από την Birla¹⁷¹, οι αποχρώσεις και οι διαβαθμίσεις της ποικιλίας χρωμάτων και η λαμπρότητα που προτιμώνται στις

¹⁷⁰ Στην παράγραφο 2.30.

¹⁷¹ Οι νομικοί σύμβουλοι του ομίλου Birla Grasim αναφέρθηκαν σ' αυτό το θέμα σε επιστολή τους με ημερομηνία 10 Σεπτεμβρίου 2001 (σελίδες 7232 – 7234 του φακέλου της Επιτροπής), αντίγραφο της οποίας γνωστοποιήθηκε στο κοινοποιούν μέρος. Στην επιστολή επαναλαμβάνεται και μια παλαιότερη άποψη που εκφράστηκε για λογαριασμό του ομίλου Birla Grasim (σελίδες 4862 και 4863 του φακέλου της Επιτροπής).

αγορές της Ευρώπης διαφέρουν από τις αντίστοιχες προτιμήσεις της εγχώριας αγοράς της Birla. Για την παραγωγή βαμμένων ινών VSF στην Ινδία η Birla χρησιμοποιεί εγχώριο πολτό και εγχώριες βαφές. Οι εγχώριες αυτές βαφές ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της εγχώριας αγοράς όσον αφορά την ποικιλία και τη λαμπρότητα των χρωμάτων. Για να είναι τα προϊόντα της Birla σύμφωνα με τις απαιτήσεις της αγοράς του EOX, θα πρέπει να χρησιμοποιήσει κατάλληλες βαφές, οι οποίες σύμφωνα με την εταιρεία δεν διατίθενται στην Ινδία. Από τεχνικής πλευράς η Birla πιστεύει ότι είναι σε θέση να παράγει βαμμένες VSF παρόμοιες με τις ζητούμενες στις ευρωπαϊκές αγορές, χρησιμοποιώντας βαφές εισαγωγής. Εντούτοις η Birla τονίζει και πάλι ότι η παραγωγή μικρών ποσοτήτων και η ανάγκη ταχείας παράδοσης, την οποία ζητούν οι ευρωπαίοι πελάτες προκειμένου να μπορούν να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις μιας κυμαινόμενης και κατευθυνόμενης από τη μόδα αγοράς, της δημιουργούν πρακτικές δυσκολίες. Οι απαντήσεις της Birla συμφωνούν με τις απαντήσεις των πελατών στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής. Η Επιτροπή δεν μπορεί συνεπώς να θεωρήσει τη Birla ως πραγματικό ή ενδεχόμενο ουσιαστικό ανταγωνιστή βαμμένων VSF στην αγορά του EOX.

- Ανελαστικότητα ζήτησης

204. Από την έρευνα αγοράς προέκυψε ότι στροφή σε άλλα προϊόντα (ή σε ίνες γενικής χρήσης οι οποίες βάφονται σε μεταγενέστερα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας) δεν είναι πιθανό να λάβει χώρα σε σημαντικό βαθμό. Καταρχήν, οι βαμμένες ίνες θεωρούνται φθηνότερες και καλύτερης ποιότητας (όσον αφορά την αντοχή των χρωμάτων) από τις ίνες VSF γενικής χρήσης οι οποίες βάφονται μεταγενέστερα. Δεύτερον, η χρήση βαμμένων ινών είναι, σύμφωνα με τους πελάτες, απαραίτητη προϋπόθεση για ορισμένες εφαρμογές (π.χ. δίχρωμα νήματα, χρωματιστές πετσέτες).
205. Επίσης, το συνδυασμένο αποτέλεσμα της στροφής σε άλλα είδη ινών και της μείωσης ή διακοπής της παραγωγής¹⁷² – το οποίο ανέρχεται σε ποσοστό 13 – 14% περίπου όπως προκύπτει από τη φάση II της έρευνας αγοράς της Επιτροπής – δεν μπορεί να θεωρηθεί ιδιαίτερα σημαντικό ώστε να ασκεί ουσιαστική πίεση στα μέρη. Μια επιχείρηση με ισχυρή θέση στην αγορά μπορεί να αποφασίσει να αυξήσει τις τιμές, με αποτέλεσμα τη μείωση των πωλήσεων ενώ συγχρόνως θα αυξήσει την αποδοτικότητα της απομένουσας παραγωγής.

- Συμπέρασμα για τις βαμμένες VSF

206. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα εξαφανίσει τον ισχυρότερο ανταγωνιστή της Acordis στον EOX και θα αφήσει στην αγορά μόνο ένα μικρότερο ανταγωνιστή με χαμηλότερες επιδόσεις. Ο νέος φορέας θα μπορεί επομένως να δρα ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες του.
207. Συνεπώς, για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη πράξη θα δημιουργήσει μια δεσπόζουσα θέση του νέου φορέα στην αγορά βαμμένων VSF στον EOX, η οποία θα έχει ως

¹⁷² Γι' αυτή τη διάκριση βλέπε την παράγραφο 42.

αποτέλεσμα τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά και στον EOX.

(δ) *Ασυνεχείς ίνες βισκόζης για ταμπόν*

– *Μέγεθος αγοράς και μερίδια αγοράς – Κυριαρχία της Acordis*

208. Η αγορά του EOX για τις VSF για ταμπόν καλύπτει το [$<15\%$]* περίπου των συνολικών πωλήσεων VSF. Το συνολικό μερίδιο αγοράς των μερών στον EOX θα ανέλθει στο [$80-90\%$]*. (Acordis: [$70-80\%$]*, Lenzing: [$10-20\%$]*). Υπάρχει ένας μόνο ανταγωνιστής, η Svenska Rayon, στην οποία ανήκει το υπόλοιπο [$<20\%$]*. Οι υπόλοιποι δύο ευρωπαίοι παραγωγοί VSF (η Säteri και η SNIACE) δεν παράγουν VSF για ταμπόν, είτε για τεχνικούς είτε για οικονομικούς λόγους, και δεν προτίθενται να το κάνουν στο μέλλον. Η πραγματοποίηση εισαγωγών δεν φαίνεται καθόλου πιθανή.
209. Με βάση την κατανομή της αγοράς που προαναφέρθηκε, μπορεί να θεωρηθεί ότι η Acordis κατέχει ήδη δεσπίζουσα θέση στην αγορά VSF για ταμπόν, όχι μόνο επειδή κατέχει με διαφορά το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς ([$70-80\%$]*) αλλά και επειδή κατασκευάζει και εμπορεύεται τις υψηλότερης ποιότητας ίνες για ταμπόν, τις ονομαζόμενες “Galaxy”, οι οποίες προστατεύονται με δικαιώματα ευρεσιτεχνίας.
210. Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση θα εξαφανίσει την Lenzing, ένα από τους υπάρχοντες σήμερα δύο ανταγωνιστές της Acordis, και θα ισχυροποιήσει τη δυνατότητα του νέου φορέα να δρα ανεξάρτητα, για τους ακόλουθους λόγους :

– *Ανεπαρκής ανταγωνιστική πίεση από ενδεχόμενη είσοδο στην αγορά ή από τον παραμένοντα ανταγωνιστή*

211. Η Svenska Rayon, ο μόνος παραμένον ανταγωνιστής VSF για ταμπόν στον EOX, είναι μια μικρή εταιρεία με περιορισμένες δυνατότητες. Μολονότι η Svenska Rayon επικεντρώνεται στην παραγωγή εξειδικευμένων προϊόντων¹⁷³ και ίσως να έχει δυνατότητα να προβεί σε μικρή αύξηση της παραγωγικής της ικανότητας, δεν μπορεί να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά την Acordis και την Lenzing επειδή είναι πολύ μικρή για να θεωρηθεί από τους περισσότερους πελάτες αξιόπιστη εναλλακτική λύση του νέου φορέα. Κάποιες ανησυχίες εκφράστηκαν επίσης από ορισμένους πελάτες σχετικά με την οικονομική ευρωστία της Svenska Rayon. Η εταιρεία δεν θεωρείται καινοτόμος στον τομέα της.
212. Νέες εισροές στην αγορά εξαιτίας εισαγωγών από την Άπω Ανατολή θεωρούνται εντελώς απίθανες. Οι παραγωγοί της Άπω Ανατολής σε γενικές γραμμές παράγουν κυρίως VSF γενικής χρήσης για υφαντουργικές εφαρμογές και δεν έχουν μεγάλη εξειδίκευση στις μη κλωστοποιημένες εφαρμογές και ακόμα λιγότερη σε ευαίσθητα προϊόντα υγιεινής όπως είναι οι VSF για ταμπόν. Κανένας από τους πελάτες των VSF για ταμπόν δεν δήλωσε ότι αγοράζει αυτή

¹⁷³ Η Svenska Rayon παράγει επίσης φουτίλια βισκόζης (βλέπε την παράγραφο 105 ανωτέρω).

τη στιγμή ίνες από προμηθευτές εκτός EOX εγκατεστημένους εκτός EOX, ούτε και κανένας από αυτούς έχει σκοπό να στραφεί σε τέτοιους παραγωγούς¹⁷⁴.

–Ανεπαρκής ανταγωνιστική πίεση από αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη

213. Τα μέρη ισχυρίζονται ότι η ανταγωνιστική τους συμπεριφορά θα επηρεαστεί σημαντικά από τη μεγάλη αγοραστική δύναμη των ολίγων πελατών τους και από τη δυνατότητα αυτών των πελατών να ακολουθήσουν πολιτική εφοδιασμού από δύο προμηθευτές. Πράγματι, το μεγαλύτερο ποσοστό του κύκλου εργασιών των μερών σε VSF για ταμπόν οφείλεται σε ολιγάριθμους μεγάλους πελάτες όπως [...]*. Θα πρέπει όμως να σημειωθεί ότι ορισμένοι μόνο από αυτούς εφαρμόζουν σήμερα πολιτική εφοδιασμού από δύο προμηθευτές. Επιπλέον, η κοινοποιηθείσα πράξη θα περιορίσει σημαντικά αυτή τη δυνατότητα, επειδή η συγκέντρωση θα εξαφανίσει την Lenzing, τον ισχυρότερο ανταγωνιστή της Acordis, και όπως προαναφέρθηκε η Svenska Rayon μόνη δεν μπορεί να θεωρηθεί επαρκής εναλλακτική λύση εφοδιασμού (βλέπε την παράγραφο 211 ανωτέρω). Τέλος, οι πελάτες βραχυπρόθεσμα δεν είναι σε θέση να στραφούν σε άλλους προμηθευτές, επειδή αυτό μπορεί να απαιτεί προσαρμογές στα μηχανήματα αλλά και λόγω της αυστηρής διαδικασίας ελέγχου ποιότητας από την οποία θα πρέπει να περάσουν οι προμηθευτές και τα προϊόντα τους.
214. Οι παραπάνω διαπιστώσεις επιβεβαιώθηκαν και από τις απόψεις των ίδιων των πελατών, οι περισσότεροι από τους οποίους εξέφρασαν μεγάλη ανησυχία για την προτεινόμενη εξαγορά της Lenzing. Ενώ οι περισσότεροι θεωρούν ότι η τωρινή διαπραγματευτική τους δύναμη βρίσκεται σε ισορροπία, σε περίπτωση πραγματοποίησης της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης πιστεύουν ότι αυτή μάλλον θα εξασθενήσει.
215. Ακόμη, το επίπεδο τιμών των VSF για ταμπόν (ιδιαίτερα των εξειδικευμένων ινών Galaxy της Acordis, αλλά και των κανονικών ινών για ταμπόν) είναι υψηλότερο αυτού των VSF γενικής χρήσης [...]*. Μια τέτοια διαφορά τιμών δεν θα ήταν πιθανή αν οι πελάτες είχαν πράγματι επαρκή αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη.
216. Στην Απάντησή τους¹⁷⁵, τα μέρη ισχυρίζονται ότι στην κοινοποίηση αιτιάσεων αποσιωπούνται πλήρως σχόλια παραγωγών ταμπόν, τα οποία τείνουν να υποστηρίζουν τη δυνατότητα υποκατάστασης μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών και την άσκηση αντισταθμιστικής πίεσης στον τομέα των ταμπόν. Καταλήγουν συνεπώς ότι η Επιτροπή προσπαθεί να υποεκτιμήσει το μέγεθος αυτής της αντισταθμιστικής δύναμης. Επιπλέον τονίζουν ότι για τη μετακίνηση των πελατών ταμπόν από το εργοστάσιο της Acordis στο Mobile, Alabama, στο εργοστάσιο του Kelheim στη Γερμανία χρειάστηκαν μόνο τέσσερις μήνες και ότι αυτό αποδεικνύει ότι η άποψη της Επιτροπής ότι δεν υπάρχει βραχυπρόθεσμα δυνατότητα στροφής σε άλλους προμηθευτές είναι εσφαλμένη. Τέλος, τα μέρη επισημαίνουν ότι οι παραγωγοί ταμπόν έχουν τη δυνατότητα να “συγκρατήσουν” τους προμηθευτές βισκόζης με μια σειρά προϊόντων.

¹⁷⁴ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

¹⁷⁵ Στις παραγράφους 2.8 και επόμενες.

217. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, επιμένει στην ανάλυσή της. Πρώτον, τα αποσπάσματα κειμένων τρίτων που παρατίθενται από τα μέρη στην Απάντησή τους δεν αρκούν για την εξαγωγή οριστικών συμπερασμάτων. Σε μια απάντηση πελάτη αναφέρεται ρητά ότι η παρατήρησή του έχει σημασία “μόνο μακροπρόθεσμα”. Σε μια άλλη απάντηση πελάτη που παραθέτουν τα μέρη¹⁷⁶, ενώ αναφέρεται η δυνατότητα μείωσης της κατανάλωσης VSF κατά 10% σε διάστημα δύο μηνών επισημαίνεται επίσης ότι μια τέτοια μεταβολή θα προκαλούσε διαταραχές στην παραγωγή. Ως λόγους για τους οποίους αυτή η στροφή δεν μπορεί να αντισταθμίσει επαρκώς την αύξηση των τιμών των VSF ο πελάτης αναφέρει τα χαρακτηριστικά των χρησιμοποιούμενων ινών, τις τεχνικές δυσκολίες προσαρμογής της παραγωγικής διαδικασίας καθώς και τον χρόνο και το κόστος αυτής της προσαρμογής. Τελικά ο παραγωγός αυτός χαρακτηρίζει τη θέση του μετά τη συγκέντρωση ως μάλλον αδύναμη.
218. Όσον αφορά τις αναφερόμενες στην Απάντηση των μερών απαντήσεις δύο παραγωγών ταμπόν στο ερωτηματολόγιο της φάσης I της Επιτροπής, θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο ένας από τους δύο αυτούς πελάτες θεωρεί τη μετακίνηση δυνατή μόνο υπό την προϋπόθεση μεγάλων δαπανών και ως εκ τούτου δεν την κρίνει οικονομικά εφικτή. Αυτός ο πελάτης δεν θα στρεφόταν από τις VSF σε άλλα είδη ινών στην περίπτωση μιας μικρής αλλά μη προσωρινής αύξησης της τιμής των VSF κατά 5 – 10%. Ενώ είναι αλήθεια ότι ο πελάτης αυτός δήλωσε επίσης ότι θα μπορούσε να υποκαταστήσει το 50% της κατανάλωσής του VSF με Iyocell, αυτό δεν θα μπορούσε να θεωρηθεί ως ανταγωνιστική πίεση προς τα μέρη, τα οποία αποτελούν τους μόνους παραγωγούς Iyocell παγκοσμίως. Ακόμη ο πελάτης αυτός αναφέρει ότι μια μετακίνηση θα χρειαζόταν διάστημα τουλάχιστον 12 μηνών λόγω των απαιτήσεων των κανονισμών υγιεινής και ασφάλειας. Ο άλλος πελάτης που αναφέρεται στην Απάντηση των μερών δηλώνει ότι ενώ θα μπορούσε “θεωρητικά” να στραφεί προς άλλα είδη ινών και μιγμάτων, η εταιρεία του αποφάσισε να μην το πράξει επειδή οι VSF παρουσιάζουν τις καλύτερες επιδόσεις. Κανένας από τους δύο αυτούς πελάτες δεν θεωρεί τη θέση της εταιρείας του μετά τη συγκέντρωση ως ισχυρή (ο ένας τη θεωρεί “ασθενέστερη” και ο άλλος, ο οποίος πριν τη συγκέντρωση τη θεωρεί ισχυρή, εν συνεχεία την χαρακτηρίζει “ισορροπημένη”). Κατά συνέπεια, οι απόψεις που περιλαμβάνονται σ’ αυτές τις απαντήσεις υποστηρίζουν πλήρως την ανάλυση της Επιτροπής.
219. Άλλα αποσπάσματα τα οποία αναφέρονται, και τα οποία προέρχονται από απαντήσεις παραγωγών ταμπόν κατά τη φάση II, είναι επίσης ελάχιστα πειστικά. Ενώ σε περίπτωση μιας μόνιμης αύξησης 5 –10% των τιμών των VSF, ένας παραγωγός θα εστρέφετο σε άλλα είδη ινών κατά 25% έως 75% και 25% έως 100% αντίστοιχα, ο ίδιος αυτός παραγωγός προσέθεσε ότι ο απαιτούμενος χρόνος γι’ αυτή τη μεταβολή ήταν τουλάχιστον 24 μήνες και ότι το κόστος της μεταβολής θα ήταν ιδιαίτερα σημαντικό εξαιτίας των επενδύσεων κεφαλαίου, των δοκιμών και των προδιαγραφών και της απώλειας παραγωγής, και ότι συνεπώς θα ήταν άκρως απίθανο αυτή η δυνατότητα μετακίνησης να ασκήσει ικανοποιητική ανταγωνιστική πίεση στα μέρη.

¹⁷⁶ Σελίδες 3089-3098, όμοιες με τις σελίδες 4124-4134 του φακέλου της Επιτροπής.

220. Επίσης, το γεγονός ότι ένας πελάτης αναμένει μια περιορισμένη μόνο αύξηση τιμών μετά την κοινοποιηθείσα πράξη καθώς και η προσδοκία ενός άλλου πελάτη ότι ο νέος φορέας θα είναι οικονομικά υγιέστερος δεν μεταβάλλουν την ανάλυση της Επιτροπής. Οι προσδοκίες περιορισμένων αυξήσεων ή οικονομικά υγιέστερης επιχείρησης μετά τη συγκέντρωση δεν αποκλείουν τη δυνατότητα των μερών να δρουν μετά τη συγκέντρωση ανεξάρτητα από τους πελάτες και τους ανταγωνιστές τους.
221. Ακόμη, η Επιτροπή δεν εκτιμά ότι η μεταφορά πελατών από ένα εργοστάσιο της Acordis (Mobile, Alabama) σε ένα άλλο (Kelheim, Γερμανία) αποτελεί επαρκή απόδειξη ώστε να θεωρηθεί ότι τα εμπόδια στη μετακίνηση μεταξύ των διαφόρων παραγωγών VSF (βλέπε την παράγραφο 213 ανωτέρω) είναι άνευ σημασίας. Είτε οι πελάτες αυτοί προμηθεύονται τις ίνες βισκόζης από το εργοστάσιο της Acordis στις ΗΠΑ είτε από το εργοστάσιό της στη Γερμανία, ο εφοδιασμός τους γίνεται από τον ίδιο παραγωγό και όχι από διαφορετικούς.
222. Μολονότι θα προκαλούσε ίσως εντύπωση το γεγονός ότι ακόμη και οι μεγάλοι παραγωγοί ταμπόν διαθέτουν ανεπαρκή αγοραστική δύναμη ώστε να μπορούν να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά την ανεξάρτητη ανταγωνιστική τακτική του νέου φορέα, θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι εταιρείες αυτές είναι μέχρις ενός σημείου “εγκλωβισμένες” λόγω υψηλών δαπανών μετακίνησης. Παρά το γεγονός ότι οι μεγάλοι παραγωγοί ταμπόν ανήκουν σε βιομηχανικούς ομίλους πολλαπλάσιου μεγέθους από τους παραγωγούς βισκόζης, δεν έχουν άλλη επιλογή από το να εφοδιάζονται από τον νέο φορέα, του οποίου οι μεγαλύτεροι πελάτες υφαντουργικών ή μη εφαρμογών προμηθεύονται ποσότητες ανάλογες ή και μεγαλύτερες από αυτές των παραγωγών ταμπόν. Στην πραγματικότητα οι παραγωγοί βισκόζης είναι λιγότερο εξαρτημένοι από τους παραγωγούς ταμπόν από όσο οι παραγωγοί ταμπόν από αυτούς¹⁷⁷. Αυτό ισχύει ακόμη περισσότερο για τους μικρούς παραγωγούς ταμπόν ιδιωτικής μάρκας.
223. Τέλος, η “δύναμη συγκράτησης μέσω μιας σειράς προϊόντων” των παραγωγών ταμπόν δεν υφίσταται με την έννοια της επαρκούς ανταγωνιστικής πίεσης, επειδή οι παραγωγοί ταμπόν κανονικά δεν αγοράζουν οι ίδιοι VSF για άλλα προϊόντα πλην των ταμπόν (π.χ. για πετσετάκια μωρών). Για αυτά τα προϊόντα αγοράζουν VSF σε ρολλά από παραγωγούς ινών σε ρολλά. Αυτοί που αγοράζουν VSF γενικής χρήσης από τους παραγωγούς VSF είναι οι παραγωγοί ινών σε ρολλά. Οι παραγωγοί ταμπόν έχουν συνεπώς περιορισμένη μόνο δυνατότητα να επηρεάσουν τις αποφάσεις αγορών των παραγωγών ρολλών από τα κοινοποιούντα μέρη.

- Ανεπαρκής ανταγωνιστική πίεση από τον συναγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών

224. Ανταγωνιστική πίεση από παρεμφερείς αγορές προϊόντων (συναγωνισμός μεταξύ διαφόρων ειδών ινών) μπορεί να προέλθει μόνο από το βαμβάκι και δεν θεωρείται επαρκής σε βαθμό να εξουδετερώσει την ισχυρή θέση του νέου

¹⁷⁷ Θα πρέπει να σημειωθεί το σχετικά μικρό μέγεθος της αγοράς VSF για ταμπόν, όπως προαναφέρθηκε στην παράγραφο 208 ανωτέρω. Επίσης θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο μόνος άλλος ευρωπαϊός παραγωγός VSF θεωρείται πολύ μικρός ώστε να είναι πλήρως αξιόπιστος ανταγωνιστής.

φορέα. Πράγματι, η χρησιμοποίηση του βαμβακιού αποκλείστηκε από ένα από τους μεγαλύτερους παραγωγούς ταμπόν ενώ από ένα άλλο θεωρήθηκε ότι προκαλεί υπέρμετρα υψηλές δαπάνες μετακίνησης.

225. Το περιοριστικό αποτέλεσμα των πελατών που θα μετακινηθούν και αυτών που θα διακόψουν ή θα μειώσουν την παραγωγή τους σε ταμπόν VSF είναι συνολικά σχετικά χαμηλό (κάτω του 6% σε περίπτωση αύξησης τιμών κατά 10%).

– Συμπέρασμα για τις VSF για ταμπόν

226. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα εξαφανίσει τον ισχυρότερο ανταγωνιστή της Acordis στον EOX και δεν θα αφήσει στην αγορά επαρκείς εναλλακτικές λύσεις για τους πελάτες, ενισχύοντας με αυτό τον τρόπο την ήδη υφισταμένη δυνατότητα της Acordis να δρα ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες της.
227. Συνεπώς, για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη πράξη θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση της Acordis στην αγορά των VSF για ταμπόν στον EOX, η οποία θα έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά και στον EOX.

(ε) Συμπέρασμα για τις VSF

228. Για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη πράξη θα δημιουργήσει μια δεσπόζουσα θέση του νέου φορέα στην αγορά των VSF γενικής χρήσης και των βαμμένων VSF στον EOX και θα ενισχύσει τη δεσπόζουσα θέση της Acordis στην αγορά των VSF για ταμπόν του EOX, πράγμα το οποίο θα έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά και στον EOX.
229. Η Επιτροπή σημειώνει ότι ακόμη και αν περιληφθούν στη σχετική αγορά προϊόντος και όλες οι ασυνεχείς ίνες βισκόζης, αντίθετα προς τον καθορισμό αγοράς της Επιτροπής (βλέπε τις παραγράφους 82 – 115 ανωτέρω), η κοινοποιηθείσα πράξη θα εξαφανίσει τον ισχυρότερο ανταγωνιστή της Acordis στον EOX, θα δημιουργήσει μια εταιρεία με μερίδια στον EOX της τάξεως του [60-70%]* (βλέπε την παράγραφο 139), και θα αφήσει μόνο τρεις μικρότερους ανταγωνιστές με χαμηλότερες επιδόσεις. Οι συνθήκες της αγοράς που καλύπτει όλες τις VSF θα μπορούσαν να συγκριθούν με τις γενικές συνθήκες αγοράς του τομέα των εξεταζομένων VSF (βλέπε τις παραγράφους 140 – 158) καθώς και με αυτές της αγοράς των VSF γενικής χρήσης (βλέπε τις παραγράφους 159 – 194 ανωτέρω) που αποτελούν το [70-75%]* περίπου των συνολικών πωλήσεων VSF στον EOX. Θα πρέπει λοιπόν να εφαρμοστεί η ίδια συλλογιστική που εφαρμόστηκε παραπάνω για την αγορά VSF γενικής χρήσης. Η συγκέντρωση επομένως θα δημιουργήσει μια δεσπόζουσα θέση του νέου φορέα πράγμα το

οποίο θα έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά και στον EOX.

(2) Lyocell

- Μεριδία αγοράς

230. Η Lenzing και η Acordis είναι σήμερα οι μόνοι παραγωγοί lyocell παγκοσμίως. Το μερίδιο αγοράς της Lenzing είναι περίπου [$<25\%$]*, ενώ το επώνυμο προϊόν lyocell “Tencel” της Acordis καλύπτει το [$>75\%$]* περίπου των συνολικών πωλήσεων lyocell. Στον EOX η διαφορά μεταξύ των μεριδίων αγοράς των μερών είναι μικρότερη.

- Η εξαφάνιση του μόνου ανταγωνιστή της Acordis

231. Μέχρι σήμερα η Acordis και η Lenzing ανταγωνίζονται στην αγορά του lyocell, ιδιαίτερα δε στον EOX, και η Lenzing εφαρμόζει σημαντικά χαμηλότερες τιμές από την Acordis. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργήσει ένα μονοπώλιο αγοράς lyocell σε παγκόσμια κλίμακα και έτσι θα εξαφανίσει τον όποιο ανταγωνισμό μεταξύ των μερών. Ο νέος φορέας θα μπορεί να δρα ανεξάρτητα για τους ακόλουθους λόγους :

- Είσοδος στην αγορά δεν πρέπει να αναμένεται σε σύντομο χρόνο

232. Ενώ τα μέρη έχουν προαναγγείλει την είσοδο στην αγορά ενός κινέζου και ενός κορεάτη παραγωγού γύρω στο 2003, όπως και την είσοδο αργότερα και άλλων παραγωγών, από την έρευνα αγοράς της Επιτροπής προέκυψε ότι δεν πρέπει να αναμένεται βραχυπρόθεσμα καμία είσοδος στην αγορά. Αντίθετα, όσοι ενδεχόμενοι υποψήφιοι για την εν λόγω αγορά απάντησαν στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής ανέφεραν ότι θα πρέπει να περάσουν αρκετά χρόνια μέχρις ότου μπορέσουν να λειτουργήσουν στην αγορά lyocell και να ανταγωνιστούν αποτελεσματικά τα μέρη.

233. Η Lenzing και η Acordis ισχυρίζονται ότι οι ευρεσιτεχνίες τους στην τεχνολογία δεν αποτελούν εμπόδιο εισόδου στην αγορά και ότι είναι δύσκολο να εφαρμοστούν τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας αυτής της μορφής. Η άποψη αυτή αμφισβητήθηκε έντονα από τρίτους ενδιαφερόμενους να εισέλθουν στην αγορά. Η έρευνα της Επιτροπής αποκάλυψε την ύπαρξη ουσιαστικών τεχνολογικών φραγμών για την είσοδο στην αγορά επειδή τα μέρη κατέχουν σημαντικό αριθμό δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας όσον αφορά την τεχνολογία παραγωγής του lyocell (βλέπε τις παραγράφους 246 – 247 κατωτέρω).

234. Στην Απάντησή τους τα μέρη ισχυρίζονται ότι στην κοινοποίηση αιτιάσεων της Επιτροπής υποεκτιμάται η πιθανότητα νέας εισόδου¹⁷⁸. Παρουσιάζουν μάλιστα ένα κατάλογο υποψηφίων να εισέλθουν στην αγορά, με βάση τις απαντήσεις των ανταγωνιστών στα ερωτηματολόγια της Επιτροπής.

¹⁷⁸ Στις παραγράφους 3.18 και επόμενες.

235. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, δεν τα θεωρεί πειστικά. Πράγματι, αρκετοί από αυτούς που χαρακτηρίζονται από τα μέρη ως υποψήφιοι για είσοδο στην αγορά είναι στην πραγματικότητα ερευνητικά ιδρύματα τα οποία ασχολούνται με την ανάπτυξη τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας Lyocell, και δεν μπορούν κατά κανένα τρόπο να θεωρηθούν ενδεχόμενοι παραγωγοί ινών Lyocell.
236. Επιπλέον, από την Απάντηση των μερών δεν προκύπτει σε ποιά χρονική στιγμή προβλέπεται ρεαλιστικά η είσοδος των περισσότερων από αυτούς τους τρίτους στην αγορά. Όσον αφορά την είσοδο του ινδικού ομίλου Birla Grasim, η οποία προβλέπεται “εντός των επομένων δύο ετών”, η Απάντηση παραλείπει να αναφέρει ότι η πρόβλεψη αυτή αμφισβητείται λόγω “έλλειψης ορισμένου βασικού εξοπλισμού εξαιτίας περιορισμών στη σχεδιάσή του, που προκύπτουν από δικαιώματα ευρεσιτεχνίας των Lenzing/Acordis, και συνεπώς ίσως απαιτούνται περισσότερες προσπάθειες και χρόνος”¹⁷⁹. Ακόμη, η οποιαδήποτε πιθανή είσοδος στην αγορά ενέχει τον κίνδυνο δικαστικής προσφυγής των Acordis και Lenzing για την διεκδίκηση δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας (βλέπε την παράγραφο 248 κατωτέρω). Όσον αφορά το θέμα της εισόδου στην αγορά μιας κινεζικής εταιρείας, το όνομα της οποίας δεν αποκαλύπτεται στην Απάντηση, το γεγονός δεν έχει επιβεβαιωθεί από τα συνολικά αποτελέσματα της έρευνας αγοράς. Συγκεκριμένα, η Επιτροπή δεν κατάφερε να έλθει σε επαφή με αυτή την εταιρεία κατά τη διάρκεια της έρευνας αγοράς ώστε να έχει μια επιβεβαίωση από τον ίδιο τον ενδιαφερόμενο σχετικά με την μελλοντική του στρατηγική. Ούτε και η Hanil της Κορέας επιβεβαίωσε στην Επιτροπή σε ποίο βαθμό δραστηριοποιείται ή σχεδιάζει να δραστηριοποιηθεί στην αγορά των ινών¹⁸⁰. Με βάση τις αόριστες δηλώσεις των τρίτων, η Επιτροπή συμπεραίνει ότι η πιθανότητα εισόδου στην αγορά στο άμεσο μέλλον δεν είναι αρκετά μεγάλη ώστε να θεωρηθεί ότι θα ασκηθεί βραχυπρόθεσμα στα μέρη σημαντική ανταγωνιστική πίεση¹⁸¹.
237. Υπό αυτές τις συνθήκες, ο ενδεχόμενος ανταγωνισμός δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι πιθανό να ασκήσει σημαντική ανταγωνιστική πίεση, ικανή να εξουδετερώσει τις συνέπειες της κοινοποιηθείσας πράξης¹⁸².

– *Κίνητρο για αύξηση τιμών*

238. Από την έρευνα αγοράς της Επιτροπής προέκυψε ακόμη ότι στην αγορά του Lyocell υπάρχει σήμερα υπερβάλλουσα παραγωγική ικανότητα. Κατά συνέπεια, ο νέος φορέας θα έχει κίνητρο να μειώσει την παραγωγή Lyocell ώστε να επιτύχει υψηλότερες τιμές (με την ενσωμάτωση της Lenzing στη στρατηγική της Acordis η οποία βασίζεται στο υψηλά τιμολογημένο επώνυμο προϊόν της Tencel), ιδιαίτερα αν ληφθεί υπόψη και ότι θα πρέπει να καλυφθεί και η μεγάλη

¹⁷⁹ Βλέπε την άποψη της Birla στη σελίδα 2077 του φακέλου της Επιτροπής.

¹⁸⁰ Αυτή η έλλειψη συγκεκριμένων πληροφοριών όσον αφορά την ενδεχόμενη είσοδο τρίτων στην αγορά δεν μπορεί να αντικατασταθεί ή να αντισταθμιστεί επαρκώς με αναφορές σε ανακοινώσεις στις ιστοσελίδες του διαδικτύου οι οποίες γνωστοποιήθηκαν στην Επιτροπή.

¹⁸¹ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο στρατηγικής]*

¹⁸² [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο στρατηγικής]*

επένδυση σε τεχνολογία Iyocell. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι περισσότεροι πελάτες, σε περίπτωση συγχώνευσης των Acordis και Lenzing, αναμένουν ότι οι τιμές του Iyocell θα αυξηθούν ή στην καλύτερη περίπτωση θα παραμείνουν στάσιμες, ενώ αν δεν πραγματοποιηθεί η συγχώνευση προβλέπουν κάμψη των τιμών. Μολονότι οι περισσότεροι πελάτες θεωρούν την παρούσα διαπραγματευτική τους δύναμη ισορροπημένη, η συντριπτική τους πλειοψηφία αναμένει σε περίπτωση πραγματοποίησης της συγχώνευσης αυτή να εξασθενήσει.

- Άλλα επιχειρήματα στην Απάντηση των μερών

239. Στην Απάντησή τους, τα μέρη ισχυρίζονται ότι όσον αφορά την εκτίμηση της επίπτωσης στον ανταγωνισμό η αξιολόγηση της Επιτροπής για το Iyocell αγνοεί το πλαίσιο της ευρύτερης αγοράς και υποεκτιμά το βαθμό στον οποίο αυτό κινδυνεύει ως προϊόν¹⁸³. Ειδικότερα, επισημαίνουν ότι η κοινοποίηση αιτιάσεων δεν λαμβάνει υπόψη της την ανταγωνιστική πίεση που προέρχεται από τη δυνατότητα των απώτερων πελατών να μετακινούνται μεταξύ διαφόρων ειδών ινών¹⁸⁴. Σύμφωνα με τα μέρη, προϊόντα κατασκευασμένα από διάφορα είδη ινών μπορούν να χρησιμοποιούνται από τους απώτερους πελάτες σχεδόν εξ ολοκλήρου εναλλακτικά. Το κοινοποιούν μέρος αναφέρει ακόμη στην επιστολή του ότι από τα ίδια τα στοιχεία της Επιτροπής προκύπτει ότι σε περίπτωση αύξησης της τιμής του Iyocell κατά 5 – 10%, το 15% των πωλήσεων Iyocell θα χαθεί λόγω της στροφής των πελατών σε άλλα είδη ινών¹⁸⁵, και ότι αν ληφθεί υπόψη η μείωση των πωλήσεων ως αποτέλεσμα του περιορισμού των αγορών των πελατών ή της μετακίνησής τους σε άλλα είδη ινών, η συνολική απώλεια των πωλήσεων Iyocell θα αυξηθεί σε 30%.
240. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τα παραπάνω επιχειρήματα, βρίσκει ότι η συλλογιστική των μερών περιέχει αντιφάσεις. Από τη μια πλευρά, η Απάντηση επισημαίνει ότι η βιομηχανία του Iyocell αντιμετωπίζει μεγάλες δυσκολίες στην εξεύρεση μιας αγοράς, ότι οι πωλήσεις έχουν μειωθεί και ότι τόσο η Acordis όσο και η Lenzing αντιμετωπίζουν στις δραστηριότητές τους που αφορούν το Iyocell σοβαρά οικονομικά προβλήματα¹⁸⁶. Από την άλλη πλευρά, τα μέρη αναμένουν την είσοδο τρίτων στην αγορά στο άμεσο μέλλον, υπονοώντας ότι η αγορά του Iyocell είναι μια ελκυστική αγορά στην οποία μπορούν να υπάρξουν κέρδη¹⁸⁷. [...] *¹⁸⁸.
241. Όσον αφορά τη διάκριση μεταξύ της στροφής προς άλλα είδη ινών αφενός, και της διακοπής της παραγωγής ή της μείωσης της κατανάλωσης Iyocell αφετέρου, η Επιτροπή επισημαίνει τα επιχειρήματα τα οποία εκτέθηκαν στις παραγράφους 42 και 190. Επίσης επισημαίνει την επιχειρηματολογία που αναπτύχθηκε στις

¹⁸³ Στις παραγράφους 3.1, 3.7 και επόμενες, 3.16 – 3.17.

¹⁸⁴ Στις παραγράφους 3.7 και επόμενες.

¹⁸⁵ Για την περίπτωση μόνο μετακίνησης σε άλλα είδη ινών, βλέπε τις παραγράφους 67 και 68.

¹⁸⁶ Στην παράγραφο 3.16.

¹⁸⁷ Βλέπε στην Απάντηση των μερών τις παραγράφους 3.18 και επόμενες.

¹⁸⁸ [παραπομπή σε εσωτερικό έγγραφο]*

παραγράφους 67 και 68 για τη σχετικά μειωμένη σημασία της περικοπής παραγωγής η οποία ξεπερνά το ποσοστό της αύξησης τιμής του Iyocell. Όπως υπογραμμίστηκε στο σημείο εκείνο, και μεγαλύτερες ακόμη μειώσεις της παραγωγής λόγω αυξήσεων των τιμών μπορούν να είναι επωφελείς αν συνοδεύονται από το κλείσιμο ενός εργοστασίου. Αυτό μπορεί να ισχύει εξίσου για απώλεια πωλήσεων 15% όσο και για απώλεια πωλήσεων έως 30%.

242. Όσον αφορά το θέμα της μετακίνησης των απώτερων πελατών, η Επιτροπή τέλος σημειώνει ότι με το ερωτηματολόγιό της κατά τη φάση I υπέβαλε στους πελάτες την ερώτηση αν αυτοί *ή οι πελάτες τους* θα μετεκινούνται σε άλλα είδη ινών σε περίπτωση μιας μικρής μη προσωρινής αύξησης τιμών κατά 5 – 10%. Από τις απαντήσεις προέκυψε ότι μόνο 4 – 5% περίπου¹⁸⁹ των πωλήσεων Iyocell θα επηρεαζόταν σ' αυτή την περίπτωση. Μολονότι το αποτέλεσμα αυτό της φάσης I του ερωτηματολογίου φαίνεται να βρίσκεται σε αντίθεση με τη φάση II (τα αποτελέσματα της οποίας σχολιάζονται στις παραγράφους 67 και 68 όσον αφορά τη μετακίνηση, και στην παράγραφο 241 όσον αφορά τη μετακίνηση και τη διακοπή / μείωση της παραγωγής), θα πρέπει να σημειωθεί ότι κατά τη φάση I απάντησαν πελάτες οι οποίοι αντιπροσωπεύουν μεγαλύτερο όγκο πωλήσεων στον EOX σε σύγκριση με εκείνους που απάντησαν στη φάση II, γεγονός το οποίο καθιστά τα αποτελέσματα της φάσης I περισσότερο αξιόπιστα.
243. Επίσης η Επιτροπή υπενθυμίζει το επιχειρήμα της που αναφέρθηκε στην παράγραφο 190, πρώτη και δεύτερη πρόταση, σχετικά με τον ανταγωνισμό μεταξύ των διαφόρων ειδών ινών κατά τα μεταγενέστερα στάδια παραγωγής, το οποίο ισχύει επίσης και για το Iyocell.

– Συμπέρασμα

244. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργήσει ένα παγκόσμιο μονοπώλιο στην αγορά του Iyocell και θα εξαλείψει τον όποιο ανταγωνισμό υφίσταται στον τομέα, επιτρέποντας στα μέρη να δρουν ανεξάρτητα από τους ενδεχόμενους ανταγωνιστές και τους πελάτες τους.
245. Συνεπώς, για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη πράξη θα δημιουργήσει μια δεσπόζουσα θέση του νέου φορέα στην αγορά Iyocell, τόσο παγκοσμίως όσο και εντός του EOX, η οποία θα έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά και στον EOX.

(3) Τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας Lyocell

- Συνδυασμός εκμετάλλευσης δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας

246. Η Acordis και η Lenzing είναι οι μόνοι δύο πρωταγωνιστές στην αγορά των “έτοιμων προς λειτουργία” πακέτων τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας

¹⁸⁹ Το 3.9% σε περίπτωση αύξησης τιμής κατά 5%, το 5.3% σε περίπτωση αύξησης τιμής κατά 10%.

lyocell. Η κάθε μια από αυτές παράγει lyocell με βάση τη δική της τεχνολογία. Με στόχο να ρυθμίσουν μια μεταξύ τους διένεξη σε θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας, στις 22 Δεκεμβρίου 1997 τα μέρη συνήψαν μια συμφωνία αμοιβαίας ανταλλαγής δικαιωμάτων, σύμφωνα με την οποία το κάθε μέρος παραχώρησε προς το άλλο και μια παγκόσμια μη αποκλειστική άδεια παραγωγής, χρησιμοποίησης και πώλησης lyocell και προϊόντων lyocell, χωρίς καταβολή δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας και για όσο διάστημα ισχύει και το αντίστοιχο δικαίωμα ευρεσιτεχνίας. Ως συνέπεια των παραπάνω, το καθένα από τα μέρη απέκτησε από τον Δεκέμβριο του 1997 πλήρη πρόσβαση στην τεχνολογία παραγωγής lyocell του άλλου.

247. Τα μέρη συνολικά κατέχουν τη συντριπτική πλειοψηφία των υφισταμένων ευρεσιτεχνιών παραγωγής και εκμετάλλευσης lyocell.

– Δυνατότητα αποτελεσματικής παρεμπόδισης της εισόδου στην αγορά

248. Η Acordis και η Lenzing, με βάση τα αντίστοιχα δικαιώματα ευρεσιτεχνίας τα οποία κατέχουν, είναι σε θέση να παρεμποδίσουν ή να καθυστερήσουν σημαντικά την είσοδο τρίτων στην αγορά παραγωγής lyocell. Οι τρίτοι οι οποίοι θα θελήσουν να εμπορευθούν την τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας του lyocell ή να πωλήσουν γραμμές παραγωγής lyocell σε ενδιαφερόμενους για την παραγωγή lyocell αντιμετωπίζουν συνεχώς τον κίνδυνο να παραβιάσουν αυτά τα δικαιώματα ευρεσιτεχνίας και να εμπλακούν σε δικαστικούς αγώνες με τα μέρη. Για τους ίδιους λόγους και οι τρίτοι ενδιαφερόμενοι για την παραγωγή lyocell είναι απρόθυμοι να αγοράσουν τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας του lyocell ή γραμμές παραγωγής lyocell από άλλους πλην της Acordis ή της Lenzing.

249. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα καταστήσει ακόμη δυσκολότερη την απόκτηση πακέτων δικαιωμάτων εκ μέρους τρίτων για τις τεχνολογίες παραγωγής και επεξεργασίας lyocell των Acordis και Lenzing. Πρώτον, ο αριθμός των χορηγών δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας θα μειωθεί από δύο σε ένα. Ενώ αυτή τη στιγμή υπάρχουν δύο χορηγοί – [...] – μετά τη συγκέντρωση θα υπάρχει μόνο ένας. Δεύτερον, το κίνητρο παραχώρησης πακέτων “έτοιμων προς λειτουργία” προς τρίτους θα μειωθεί σημαντικά μετά τη συγκέντρωση. Όπως προαναφέρθηκε (βλέπε τις παραγράφους 230 – 245), ο νέος φορέας θα έχει το μονοπώλιο στην αγορά του μεταγενεστέρου σταδίου για τις ασυνεχείς ίνες lyocell και δεν θα επιθυμεί να διαταραχθεί αυτό το μονοπώλιό του από την είσοδο στην αγορά κάποιου που θα λειτουργεί με βάση την άδεια της δικής του τεχνολογίας. Σύμφωνα με τα παραπάνω, δεν πρόκειται να υπάρξει επίσης και ανταγωνισμός στην αγορά όσον αφορά την ανάπτυξη μεμονωμένων αδειών ευρεσιτεχνίας παραγωγής και επεξεργασίας επειδή ο αριθμός των ενδιαφερομένων παραγωγών θα μειωθεί.

– Είσοδος στην αγορά δεν είναι πιθανή στο άμεσο μέλλον

250. Από την έρευνα αγοράς την οποία διεξήγαγε η Επιτροπή προέκυψε ότι υπό τις περιστάσεις που περιγράφηκαν δεν πρέπει να αναμένεται η είσοδος στην αγορά τρίτων στο άμεσο μέλλον (δηλαδή σε ένα μέγιστο διάστημα δύο ετών) με πρόθεση να προσφέρουν πακέτα αδειών τεχνολογίας “έτοιμων προς

λειτουργία”. Ενώ οι εταιρείες της Ανατολικής Ασίας καθώς και η γερμανική τεχνική εταιρεία Zimmer AG έχουν ξεκινήσει να αναπτύσσουν τη δική τους τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας Iyocell, η βραχυπρόθεσμη είσοδος οποιουδήποτε από αυτούς στην αγορά θα απαιτούσε στην παρούσα φάση την απόκτηση αδειών ευρεσιτεχνίας για μέρος τουλάχιστον της τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας Iyocell των Acordis και Lenzing, ώστε να αποφευχθεί ο κίνδυνος δικαστικών διενέξεων σχετικά με τα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας. Κατά συνέπεια, η δεσπόζουσα θέση των μερών δεν πρόκειται να διαταραχθεί βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα.

– Η Απάντηση των μερών

251. Στην Απάντησή τους τα μέρη δεν διευκρινίζουν αυτά τα θέματα¹⁹⁰. Αναφέρουν μόνο ότι ένας τρίτος ο οποίος ρωτήθηκε από τη Επιτροπή απάντησε “κατά τρόπο που εξυπηρετούσε απόλυτα τους στόχους του”, και προσπαθούσε “να εκμεταλλευτεί αυθαίρετα τις σημαντικές επενδύσεις” τις οποίες έχουν πραγματοποιήσει τα μέρη. Ισχυρίζονται ακόμη, ότι αν δεν είχε υπάρξει η συμφωνία αμοιβαίας ανταλλαγής ευρεσιτεχνιών των μερών το Iyocell ίσως δεν θα είχε ποτέ παραχθεί από κανένα από τα δύο μέρη, και θεωρούν ότι είναι “απολύτως μονομερής η άποψη ότι θα πρέπει μεγάλες επενδύσεις και E&A ουσιαστικά να υπονομεύονται προκειμένου να αποφευχθεί στη χειρότερη περίπτωση μια μικρή πιθανότητα μείωσης του ανταγωνισμού των μερών όσον αφορά την παροχή υπηρεσιών τεχνολογίας”.
252. Η Επιτροπή, αφού εξέτασε τις παραπάνω απόψεις, αναφέρει ότι η εκτίμησή της για την κατάσταση από άποψη ανταγωνισμού στην αγορά της τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας Iyocell δεν βασίστηκε ποτέ μόνο στις απόψεις ενός τρίτου αλλά σε μια σειρά τεκμηριωμένων στοιχείων, στα οποία περιλαμβάνονται και αυτά τα οποία υπέβαλαν τα ίδια τα μέρη (βλέπε τις παραγράφους 246 – 250 ανωτέρω). Περαιτέρω, ο υποτιθέμενος κίνδυνος “αυθαίρετης εκμετάλλευσης” και το συμφέρον των μελών να προστατεύσουν την επένδυσή τους και τις προσπάθειές τους για έρευνα και ανάπτυξη δεν αλλάζει τη διαπίστωση ότι σήμερα τα μέρη κατέχουν τη συντριπτική πλειοψηφία των υφισταμένων ευρεσιτεχνιών παραγωγής και επεξεργασίας Iyocell, ότι είναι σε θέση να παρεμποδίσουν ή να καθυστερήσουν σημαντικά την είσοδο τρίτων στην αγορά παραγωγής Iyocell και ότι είσοδος στην αγορά δεν είναι πιθανή στο άμεσο μέλλον. Τα γεγονότα αυτά στα οποία βασίζεται η εκτίμηση της Επιτροπής σχετικά με την αγορά της τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας Iyocell δεν αμφισβητήθηκαν από τα μέρη και παραμένουν έγκυρα προκειμένου η Επιτροπή να συναγάγει τα συμπεράσματά της.

– Συμπέρασμα

253. Η κοινοποιηθείσα πράξη θα δημιουργήσει ένα παγκόσμιο σχεδόν μονοπώλιο στην αγορά της τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας Iyocell και θα εξαφανίσει ή θα περιορίσει σημαντικά τον όποιο ανταγωνισμό υφίσταται στον τομέα, επιτρέποντας στα μέρη να δρουν ανεξάρτητα από τους ενδεχόμενους

¹⁹⁰ Στις παραγράφους 4.1 και επόμενες.

ανταγωνιστές και τους πελάτες τους. Συνεπώς, για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η προτεινόμενη πράξη θα δημιουργήσει μια δεσπόζουσα θέση των μερών στην αγορά της τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας Lyocell, η οποία θα έχει ως αποτέλεσμα τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά και στον ΕΟΧ.

Δ. ΑΝΑΛΗΦΘΕΙΣΕΣ ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ

254. Στις 25 Σεπτεμβρίου 2001, η CVC ανέλαβε δεσμεύσεις κατά τη φάση II με στόχο να διαλύσει τις ανησυχίες της Επιτροπής σχετικά με τον ανταγωνισμό, όπως αυτές αναφέρονται στην κοινοποίηση αιτιάσεων. Οι προτάσεις αυτές ουσιαστικά επαναλαμβάνουν αυτές που υπεβλήθησαν στην Επιτροπή στις 30 Μαΐου στο πλαίσιο της φάσης I της διαδικασίας.

(1) Περιγραφή των δεσμεύσεων

(α) Ασυνεχείς ίνες βισκόζης

255. Η Acordis προσφέρεται να χορηγήσει σε ένα ανεξάρτητο τρίτο μια μη αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης των ευρεσιτεχνιών Galaxy για την παραγωγή, χρησιμοποίηση και / ή πώληση ιών βισκόζης Galaxy για ταμπόν¹⁹¹ σε όλο τον ΕΟΧ και τη NAFTA¹⁹².

(β) Lyocell

256. Θα δοθεί μια μη αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης σύμφωνα με τις ευρεσιτεχνίες για το Lyocell των Lenzing και Acordis σε ένα ανεξάρτητο τρίτο της εγκρίσεως της Επιτροπής. Σ' αυτή δεν θα περιλαμβάνεται δικαίωμα επαναχορήγησης σε άλλους ενώ θα περιλαμβάνεται η παροχή κάθε απαραίτητης τεχνικής βοήθειας και υποστήριξης (περιλαμβανομένης και της τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας). Το γεωγραφικό πεδίο εφαρμογής της άδειας θα εκτείνεται τουλάχιστον σε όλο τον ΕΟΧ.

257. Οι διορθωτικές προτάσεις προβλέπουν επίσης υπεργολαβικές συμφωνίες παραγωγής για διάστημα έως πέντε ετών, με συνολικά [...] * τόνους Lyocell κατ' έτος, και με την παραχώρηση στον δικαιούχο της άδειας του δικαιώματος πρόσβασης στις παραγωγικές εγκαταστάσεις του συγχωνευμένου ομίλου.

(2) Εκτίμηση των δεσμεύσεων

¹⁹¹ Οι ίνες Galaxy, η καλύτερη ποιότητα ασυνεχών ιών βισκόζης για ταμπόν, προστατεύονται από άδειες ευρεσιτεχνίας σε ορισμένες σημαντικές αγορές (κυρίως του ΗΒ και των ΗΠΑ).

¹⁹² Βορειοαμερικανική Ζώνη Ελευθέρων Συναλλαγών.

(α) Ασυνεχείς ίνες βισκόζης γενικής χρήσης

258. Οι προτεινόμενες δεσμεύσεις δεν δίνουν λύση στις ανησυχίες της Επιτροπής σχετικά με τον ανταγωνισμό στην αγορά των VSF γενικής χρήσης. Πράγματι, η άδεια εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας για τις ίνες Galaxy την οποία τα μέρη προσφέρονται να χορηγήσουν αφορά μόνο την αγορά VSF για ταμπόν.

(β) Βαμμένες ασυνεχείς ίνες βισκόζης

259. Ούτε και στην αγορά των βαμμένων VSF οι δεσμεύσεις δίνουν λύση στις ανησυχίες της Επιτροπής σχετικά με τον ανταγωνισμό. Θα πρέπει να επαναληφθεί ότι η προτεινόμενη άδεια εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας για τις ίνες Galaxy αφορά μόνο την αγορά VSF για ταμπόν.

(γ) Ασυνεχείς ίνες βισκόζης για ταμπόν

260. Οι δεσμεύσεις δεν δίνουν πλήρη λύση στις ανησυχίες της Επιτροπής σχετικά με τον ανταγωνισμό στην αγορά των ασυνεχών ινών βισκόζης για ταμπόν. Η προτεινόμενη άδεια εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας Galaxy δεν αποτελεί επαρκές αντιστάθμισμα της δεσπόζουσας θέσης που θα προκύψει από την εξαφάνιση της Lenzing από τη θέση του ανταγωνιστή, της μόνης που μπορεί να αμφισβητήσει κατά τρόπο πλήρη και αξιόπιστο την κυριαρχία της Acordis¹⁹³. Με δεδομένες τις υψηλές δαπάνες μετακίνησης, ακόμη και για άλλους προμηθευτές VSF οι οποίοι θα πρέπει ακόμη να υποστούν τις αυστηρές διαδικασίες ποιοτικής επάρκειας και να διεξέλθουν τις απαιτήσεις των κανόνων υγιεινής που επιβάλλονται στους παραγωγούς ταμπόν (βλέπε τις παραγράφους 213 και 221)¹⁹⁴, προβλέπεται ότι οι πελάτες δεν θα είναι πρόθυμοι να εφοδιάζονται από αυτόν στον οποίο θα έχει χορηγηθεί η άδεια για τις Galaxy. Η απροθυμία αυτή μπορεί και να είναι μεγαλύτερη στους παραγωγούς ταμπόν που δραστηριοποιούνται στις ΗΠΑ και στον EOX επειδή ο νέος φορέας θα είναι η μόνη εταιρεία η οποία θα εφοδιάζει τόσο τον EOX όσο και τις ΗΠΑ χωρίς θαλάσσια μεταφορά σε μακρινές αποστάσεις.

(δ) Lyocell

¹⁹³ Πράγματι, υπάρχουν δύο μόνο εταιρείες οι οποίες θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν κατάλληλες για την αγορά αυτής της άδειας. Η σουηδική εταιρεία Svenska Rayon θεωρείται ότι είναι μικρή, ακόμη και με την άδεια των Galaxy στην κατοχή της, για να ασκήσει τον ίδιο βαθμό ανταγωνιστικής πίεσης προς τη δεσπόζουσα επιχείρηση με αυτόν που ασκείται σήμερα από τις Lenzing και Svenska Rayon. Ο άλλος ενδεχόμενος αγοραστής, η Säteri Oy με έδρα τη Φινλανδία, παρουσιάζει το μειονέκτημα ότι θα πρέπει να εισέλθει σ' αυτή την αγορά στην οποία δεν έχει δραστηριοποιηθεί κατά το παρελθόν.

¹⁹⁴ Αυτό αληθεύει ανεξάρτητα του αν η τεχνολογία εξώθησης (με την οποία συνδέονται οι ευρεσιτεχνίες Galaxy) η οποία χρησιμοποιείται στη διαδικασία ποιοτικής επάρκειας αφορά ολόκληρη τη διαδικασία παραγωγής, ιδιαίτερα όσον αφορά τους όρους υγιεινής.

261. Η Επιτροπή δεν θεωρεί ότι οι προτεινόμενες δεσμεύσεις δίνουν λύση στις ανησυχίες της τις οποίες διατύπωσε στην κοινοποίηση αιτιάσεων σχετικά με τον ανταγωνισμό στην αγορά του Iyocell, για τους ακόλουθους λόγους.
262. Ο δικαιούχος της άδειας εκμετάλλευσης δεν μπορεί να ασκήσει αποτελεσματικό ανταγωνισμό από ένα τόπο παραγωγής ο οποίος βραχυπρόθεσμα δεν έχει σχέση με τα μέρη. Το αν ένας τέτοιος ανεξάρτητος τόπος παραγωγής θα μπορεί να είναι λειτουργικός μετά από διάστημα 2 – 3 ετών εξαρτάται μεταξύ άλλων από την υποστήριξη που θα παρέχει ο νέος φορέας προς τον δικαιούχο της άδειας καθώς και από την αναμενόμενη οικονομική βιωσιμότητα μιας τέτοιας επένδυσης. Τα μέρη μπορούν ευχερώς να αποθαρρύνουν την είσοδο σε σύντομο χρόνο ακολουθώντας μια πολιτική υψηλών τιμών με μη πλήρη χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας. Η διατήρηση εφεδρικής παραγωγικής ικανότητας μέχρι ενός βαθμού και η συνέχιση της πολιτικής των επώνυμων προϊόντων την οποία εφάρμοσε κατά το παρελθόν η Acordis θα δημιουργήσουν εμπόδια εισόδου.
263. Η μονοπωλιακή ισχύς των μερών βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα δεν θα περιοριστεί σημαντικά από την προτεινόμενη “συμφωνία παραγωγής κατ’ ανάθεσιν”. Με βάση τους όρους αλλά και την ίδια τη φύση αυτής της συμφωνίας παραγωγής κατ’ ανάθεσιν, ο δικαιούχος της άδειας και ανάδοχος της συμφωνίας (στο εξής “δικαιούχος/ανάδοχος”) θα βρίσκεται σε μια από εμπορική άποψη δυσμενή θέση επειδή ο νέος φορέας θα έχει άμεση εικόνα της επιχειρηματικής στρατηγικής, των δαπανών, των πωλήσεων και των πελατών του δικαιούχου.
264. Επειδή ο δικαιούχος/ανάδοχος δεν διαθέτει τεχνική εξειδίκευση δεν θα μπορεί να ανταγωνιστεί το νέο φορέα στην ποιότητα της τεχνικής εξυπηρέτησης. Επειδή θα εξαρτάται από τον νέο φορέα στα θέματα της διανομής και της τεχνικής βοήθειας δεν θα μπορεί επίσης να τον ανταγωνιστεί στην ποιότητα των υπηρεσιών διανομής. Περαιτέρω, ο δικαιούχος/ανάδοχος δεν θα είναι σε θέση να ανταγωνιστεί αποτελεσματικά τον νέο φορέα στο θέμα των τιμών επειδή ο τρόπος τιμολόγησης που προτείνουν τα μέρη στη συμφωνία παραγωγής κατ’ ανάθεσιν (κόστος παραγωγής συν αμοιβή παραγωγού) οδηγεί σε υψηλότερο κόστος από το αντίστοιχο του νέου φορέα. Αυτό δίνει τη δυνατότητα στον νέο φορέα να ξεκινήσει πόλεμο τιμών οποτεδήποτε. Προφανώς επειδή αυτό δεν είναι προς το συμφέρον του δικαιούχου, ο τελευταίος είτε θα ευθυγραμμίσει την πολιτική του επί των τιμών με αυτή του νέου φορέα είτε – σε περίπτωση κατά την οποία ο νέος φορέας θα αποφασίσει να στρέψει την προσοχή του αποκλειστικά στον τομέα των επωνύμων προϊόντων – θα προσαρμόσει την τακτική του κατά τρόπο ώστε να καθορίζει την τιμή των μη επωνύμων (ή μη ιδιαίτερα γνωστών επωνύμων) προϊόντων του σε επίπεδα τα οποία δεν θα ανταγωνίζονται ουσιαστικά τα επώνυμα προϊόντα του νέου φορέα.
265. Επειδή ο δικαιούχος/ανάδοχος δεν θα μπορεί να παρακολουθεί και να δοκιμάζει τις τεχνολογικές εξελίξεις κατά τη φάση της παραγωγής κατ’ ανάθεσιν δεν θα θεωρείται τεχνολογικά αξιόπιστος από τους πελάτες που επιθυμούν να είναι στην πρώτη γραμμή των νέων εξελίξεων. Ακόμη, οι πελάτες δεν θα μπορούν να είναι βέβαιοι αν ο δικαιούχος θα αναλάβει τη δέσμευση να τους εφοδιάζει μακροπρόθεσμα μέχρι να αρχίσει την ανέγερση του δικού του εργοστασίου. Επίσης η αξιοπιστία του δικαιούχου μακροπρόθεσμα θα είναι περιορισμένη

ακόμη και μετά την έναρξη κατασκευής του εργοστασίου και μέχρι την πλήρη λειτουργία του και την επιβεβαίωση της δυνατότητάς του να διασφαλίζει μακροπρόθεσμα τακτικές παραδόσεις στην προβλεπόμενη ποιότητα.

266. Κατά συνέπεια ο δικαιούχος/ανάδοχος δεν μπορεί βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα να ασκήσει αποτελεσματική πίεση στην ανταγωνιστική θέση του νέου φορέα.

(ε) Τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας Lyocell

267. Οι προτεινόμενες δεσμεύσεις είναι ανεπαρκείς όσον αφορά την τεχνολογία παραγωγής και επεξεργασίας Lyocell. Ο νέος φορέας θα παραμείνει παγκοσμίως ο μόνος πρωταγωνιστής και θα μπορεί να παραχωρεί άδειες εκμετάλλευσης αυτής της τεχνολογίας όσον αφορά στην τεχνολογία του έτοιμου-για-παραγωγή. Κανένας άλλος παραγωγός δεν θα μπορεί συνεπώς να ξεκινήσει παραγωγή Lyocell χωρίς να έρθει σε συμφωνία παραχώρησης του δικαιώματος ευρεσιτεχνίας με τον νέο φορέα διότι αλλιώς θα διατρέχει τον κίνδυνο δικαστικών διενέξεων. Κατά συνέπεια ο ανταγωνισμός στην αγορά της τεχνολογίας παραγωγής και επεξεργασίας Lyocell θα εξαφανιστεί όσον αφορά την τεχνολογία έτοιμου-για-παραγωγή. Το αποτέλεσμα μιας τέτοιας κατάστασης δεν θα είναι μόνο η επιβράδυνση των τεχνολογικών εξελίξεων¹⁹⁵ αλλά επίσης και η ευθυγράμμιση της πολιτικής κάθε τυχόν νεοεισερχόμενου στην παραγωγή ασυνεχών ινών Lyocell προς αυτή του νέου φορέα, με αποτέλεσμα να καθίσταται αδύνατο σε κάθε νεοεισερχόμενο να κλονίσει τη δεσπόζουσα θέση του νέου φορέα στις ασυνεχείς ίνες Lyocell.

(στ) Συμπέρασμα για τις επιχειρήσεις

268. Για τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι προτεινόμενες δεσμεύσεις δεν μπόρεσαν να άρουν τις ανησυχίες σχετικά με τον ανταγωνισμό που διατυπώθηκαν στην κοινοποίηση αιτιάσεων και δεν μπορούν να αποτελέσουν βάση για μια απόφαση έγκρισης της προτεινόμενης συγκέντρωσης.

VII. ΤΕΛΙΚΟ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

269. Για όλους τους λόγους που προαναφέρθηκαν, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία μιας δεσπόζουσας θέσης στις αγορές του EOX για τις ασυνεχείς ίνες βισκόζης γενικής χρήσης, για τις βαμμένες ασυνεχείς ίνες βισκόζης, για το Lyocell, για την τεχνολογία

¹⁹⁵ Αυτή η επιβράδυνση των τεχνολογικών εξελίξεων θα οφείλεται σε δύο παράγοντες : πρώτον, το άμεσο κίνητρο του νέου φορέα να προβεί σε τεχνολογικές επενδύσεις και έτσι να μειώσει τα εμπόδια εισόδου θα μετριασθεί λόγω της ύπαρξης του δικαιούχου και του προβλήματος να τις “εκμεταλλευτεί αυθαίρετα”. Μολονότι το πρόβλημα αυτό υφίσταται ήδη και με την παρούσα ανταγωνιστική κατάσταση μεταξύ Acordis και Lenzing, αντισταθμίζεται αποτελεσματικά από τον τεχνολογικό ανταγωνισμό μεταξύ των δύο εταιρειών ο οποίος δημιουργεί κίνητρα καινοτομιών. Μετά τη συγχώνευση επομένως το κίνητρο καινοτομιών θα μειωθεί.

παραγωγής και επεξεργασίας του Iyocell, και στην ενδυνάμωση μιας δεσπόζουσας θέσης στην αγορά του ΕΟΧ για τις ασυνεχείς ίνες βισκόζης για ταμπόν, οι οποίες θα έχουν ως αποτέλεσμα τη σημαντική παρεμπόδιση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού στην κοινή αγορά και της λειτουργίας της Συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ :

Άρθρο 1

Η κοινοποιηθείσα πράξη στο πλαίσιο της οποίας η Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH θα αποκτήσει τον αποκλειστικό έλεγχο της Lenzing AG κατά την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της Συμφωνίας για τον ΕΟΧ.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στην :

Zellulosefaser Beteiligungs-Gesellschaft mbH
Schillerstraße 1
A-4020 Linz

Βρυξέλλες, 17/10/2001

Για την Επιτροπή

Mario MONTI
Μέλος της Επιτροπής