

II

(Säädökset, joita ei tarvitse julkaista)

KOMISSIO

KOMISSION PÄÄTÖS,

tehty 21 päivänä marraskuuta 2001,

Arbed SA:n, Aceralia Corporación Siderúrgica SA:n ja Usinor SA:n uudeksi Newco Steel -yritykseksi sulautumisen hyväksymisestä**(Asia COMP/EHTY.1351 — Usinor/Arbed/Aceralia)**

(tiedoksiannettu numerolla K(2001) 3696)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(2003/215/EHTY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan hiili- ja teräsyhteisön perustamissopimuksen ja erityisesti sen 66 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon tiedonannon yrityskeskittymien käsittelyä koskevien menettelyjen yhteensovittamisesta EHTY:n ja EY:n perustamissopimusten mukaisesti ⁽¹⁾,

ottaa huomioon osapuolten 18 päivänä kesäkuuta 2001 tekemän ilmoituksen ja myöhemmin toimittamat tiedot,

ottaa huomioon 19 päivänä heinäkuuta 2001 päivätyn komission kirjeen, jossa osapuolille annetaan tiedoksi komission vakavat huolenaiheet,

on antanut asianosaisille yrityksille tilaisuuden vastata komission esittämiin väitteisiin,

ottaa huomioon kuulemismenettelystä vastaavan neuvonantajan tässä asiassa antaman loppukertomuksen ⁽²⁾,

sekä katsoo seuraavaa:

(1) Komissio vastaanotti 18 päivänä kesäkuuta 2001 EHTY:n perustamissopimuksen 66 artiklan mukaisen ilmoituksen ehdotetusta yrityskeskittymästä, jolla

Luxemburgiin rekisteröitynyt Arbed SA (Arbed), Arbedin määräysvallassa oleva Espanjaan rekisteröitynyt Aceralia Corporación Siderúrgica SA (Aceralia) ⁽³⁾, ja Ranskaan rekisteröitynyt Usinor SA (Usinor) sulautuvat uudeksi Luxemburgiin rekisteröitäväksi yritykseksi, jonka alustavana nimenä on Newco Steel (Newco), ilmoittamallaan julkisella tarjouksella vaihtaa Aceralian, Arbedin ja Usinorin osakkeita äskettäin perustetun uuden yrityksen osakkeisiin.(2) Tutkittuaan ilmoituksen komissio päätteli, että ehdotettu yrityskeskittymä kuuluu EHTY:n perustamissopimuksen 66 artiklan ja 80 artiklan soveltamisalaan. Niiltä osin kuin ehdotettu yrityskeskittymä koskee tuotteita tai markkinoita, jotka eivät kuulu EHTY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan (nimittäin mittatilaustyönä tehdyt teräslevyt, rakennusprofiilit, kerroslevyt ja teräsputket), sovelletaan yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annettua neuvoston asetusta (ETY) N:o 4064/89 ⁽⁴⁾, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1310/97 ⁽⁵⁾ ⁽⁶⁾. Tämä päätös koskee vain niitä ehdotetun yrityskeskittymän osia, jotka kuuluvat EHTY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan.

I OSAPUOLET

(3) Aceralia on osakeyhtiöksi (sociedad anónima) rekisteröity Espanjan lain mukaan muodostettu yhtiö. Se on

⁽¹⁾ Komission tiedonanto yrityskeskittymien käsittelyä koskevien menettelyjen yhteensovittamisesta EHTY:n ja EY:n perustamissopimusten mukaisesti (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 36).⁽²⁾ EUVL C 81, 4.4.2003.⁽³⁾ Asiat IV/M.0980 ja IV/EHTY.1237 — Arbed/Aceralia.⁽⁴⁾ EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1 (korjattu toisinto EYVL L 257, 21.9.1990, s. 13).⁽⁵⁾ EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1.⁽⁶⁾ Asia COMP/M.2382 — Usinor/Arbed/Aceralia.

Arbedin määräysvallassa. Aceralia on Espanjan suurin teräksen tuottaja, ja se valmistaa ja jakelee litteitä terästuotteita, pitkiä terästuotteita ja jalostettuja terästuotteita. Nämä liiketoiminta-alat kuuluvat EHTY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan. Aceralia tuottaa myös tietyn-tyyppisiä pieniä hiilisaumahitsattuja putkia ja rakennus-alan tuotteita ja harjoittaa jalostustoimintaa. Jälkimmäiset liiketoiminnat kuuluvat EY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan.

- (4) Arbed on osakeyhtiöksi (société anonyme) rekisteröity Luxemburgin lain mukaan muodostettu yhtiö. Se on suuri eurooppalainen teräksen tuottaja, jolla on merkittävää toimintaa Belgiassa, Saksassa, Italiassa, Brasiliassa ja Yhdysvalloissa. Sen tärkeimpiä liiketoiminta-aloja ovat terästuotteiden (raskaat ja kevyet pitkät tuotteet, litteät tuotteet ja ruostumattomat terästuotteet mukaan luettuina) tuotanto ja jakelu, rautaromukauppa ja joidenkin raaka-aineiden (etenkin ferrometallien ja kirjometallien) jakelu terästeollisuudelle. Arbedilla on muutamakin toimintaa konepajateollisuuden alalla. Nämä liiketoiminnat kuuluvat osittain EHTY:n perustamissopimuksen ja osittain EY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan. Arbedin ja sen määräysvallassa olevan Aceralian yhteinen maailmanlaajuinen liikevaihto oli 13 232 miljoonaa euroa vuonna 2000.
- (5) Usinor on osakeyhtiöksi (société anonyme) rekisteröity Ranskan lain mukaan muodostettu yhtiö. Se on yksi yhteisön suurimmista teräksen tuottajista, ja sillä on toimintaa Belgiassa, Saksassa, Italiassa, Espanjassa ja Yhdysvalloissa. Usinor valmistaa, jalostaa ja jakelee terästuotteita (etenkin litteitä hiiliterästuotteita, ruostumattomia terästuotteita ja muita seosteisia terästuotteita). Nämä liiketoiminnat kuuluvat osittain EHTY:n perustamissopimuksen ja osittain EY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan. Usinorin maailmanlaajuinen liikevaihto oli 15 733 miljoonaa euroa vuonna 2000.

II TOIMENPIDE

- (6) Ehdotettu keskittymä on oikeudelliselta kannalta täydellinen sulautuma, jossa kaikki Aceralian, Arbedin ja Usinorin liiketoiminnat yhdistyvät täydellisesti. Tähän tarkoitukseen luodaan uusi yritys, Newco Steel (Newco), joka on rakenteeltaan täysin integroitunut konserni. Newco rekisteröidään osakeyhtiöksi (société anonyme) Luxemburgin lain mukaan, ja sen perustamisen tarkoituksena on tarjota jokaisen osapuolen koko liikkeeseen lasketun osakepääoman vaihtamista sen osakkeisiin. Se aikoo samanaikaisesti tehdä kolme ehdollista vaihtotarjousta kaikille Aceralian, Arbedin ja Usinorin tavallisille osakkeille, jotka ovat tarjouksen tekoajankohtana osakkeenomistajien hallussa. Kaikkien kolmen tarjouksen ehtona on, että osakkeiden vaihtaja hyväksyy vähintään 75 prosenttia Aceralian, Arbedin ja Usinorin liikkeeseen lasketuista osakkeista. Tarjousten päättyessä Aceralian osakkeenomistajilla on noin 20,1 prosenttia Newcon osakkeista, Arbedin osakkeenomistajilla 23,4 prosenttia ja Usinorin osakkeenomistajilla loput 56,5 prosenttia.

III YRITYSKESKITTYMÄ

- (7) Koska ilmoituksen tehneet osapuolet harjoittavat toimintaa terästuotteiden valmistuksen ja jakelun alalla, ovat ne EHTY:n perustamissopimuksen 80 artiklassa tarkoitettuja yrityksiä. Ilmoitettu liiketoimi on siis EHTY:n perustamissopimuksen 66 artiklan 1 kohdassa tarkoitettu yritys-keskittymä.

IV MENETTELY

- (8) Komissio päätti käynnistää 19 päivänä heinäkuuta 2001 perusteellisen tutkimuksen ehdotetusta yritys-keskittymästä niiden tuotteiden osalta, jotka kuuluvat EHTY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan, sillä toimenpide herättää vakavan huolen siitä, että osapuolet saavat mahdollisuuden haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä. Osapuolille tiedotettiin lisätutkimuksesta 19 päivänä heinäkuuta päivätyllä kirjeellä.
- (9) Komissio hyväksyi 28 päivänä syyskuuta 2001 väitetiedoksiannon EHTY:n perustamissopimuksen 66 artiklan ja yritys-keskittymien käsittelyä koskevien menettelyjen yhteensovittamisesta EHTY:n ja EY:n perustamissopimusten mukaisesti koskevan tiedonannon 4 kohdan mukaisesti. Komission alustava päätelmä oli, että ehdotettu keskittymä antaisi osapuolille mahdollisuuden haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä.
- (10) Niiden ehdotetun keskittymän kattamien tuotteiden osalta, jotka eivät kuulu EHTY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan, komissio päätti 19 päivänä heinäkuuta 2001, ettei toimenpiteen soveltumisesta yhteismarkkinoille tai ETA-sopimuksen toimintaan ole vakavia epäilyjä (7).

V ARVIOINTI 66 ARTIKLAN 2 KOHDAN MUKAAN

A. TAUSTA: TERÄSTEOLLISUUS

1. TUOTANTOPROSESSI

- (11) Ennen kuin käsitellään yksityiskohtaisesti merkityksellisiä tuotemerkkinoita, on hyvä esittää puitteet, joissa teollisuudenala toimii. Teräs on yksi tärkeimmistä materiaaleista, joita yhteiskuntamme käyttää. Terästä on rakennuksissa, joissa asumme ja työskentelemme, sitä on kul-

(7) Katso alaviite 6.

kuneuvoissa, joita käytämme, ja sitä tarvitaan kuluttamamme ruoan ja juoman tuotantoon ja jakeluun. Teräs on lisäksi lähes kaiken ellei aivan kaiken muun teollisuuden olennainen raaka-aine.

(12) Teräksentuotanto on hyvin pääomavaltaista. Taloudellinen mittakaava on vähimmilläänkin suuri, ja alalla tehtävät investoinnit ovat hyvin spesifisiä. Markkinoille pääsulle on siis hyvin korkeat esteet. Vertikaalinen integroituminen on muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta sääntönä. Useimmilla tuottajilla on hallinnassaan merkittävä osa tuotantoketjua, ja moni on integroitunut tuotantoketjun loppupäässä teräksen jakelun ja ensimmäisestä jalostuksesta saatavien tuotteiden kuten putkien, levyjen ja profiileiden aloille.

(13) Ensimmäinen tärkeä erottelu terästeollisuudessa perustuu lähinnä teräksen kemialliseen koostumukseen. Teräs voidaan jakaa kolmeen pääajiin: hiiliteräs, ruostumaton teräs sekä erikois- tai seosteräkset. Tätä päätöstä varten ei ole tarpeellista käsitellä tarkemmin seosteräksiä, sillä niihin ei liity mitään ongelmia.

(14) Hiiliteräs on näistä teräksistä tunnetuin, ja sitä käytetään useissa eri sovelluksissa kuten autojen rungoissa, juomatölkeissä, rakennusteollisuuden kannatinpalkeissa ja vahvistusaineissa ja niin edelleen. Ruostumattomassa teräksessä on merkittävä osuus kromia ja nikkeliä, ja siksi se on hiiliterästä paljon kalliimpaa. Sitä käytetäänkin lähinnä sovelluksissa, joiden on kestävä syöpymistä ja/tai korkeita lämpötiloja.

(15) Teräksen fyysisiä ominaisuuksia voidaan muunnella muuttamalla sen kemiallista koostumusta tai käsittelemällä sitä tuotantovaiheessa tai sitä seuraavissa valmistusprosesseissa. Esimerkiksi sekä juomatölkit, jotka vaativat erittäin taipuisaa materiaalia, että veitset, jotka vaativat erittäin kovaa materiaalia (säilyäkseen terävinä), tehdään erilaisista hiiliteräksistä.

(16) Lähes kaikessa maailman terästuotannossa käytetään nykyään kahta teräksen valmistusprosessia: integroitua prosessia ja valokaariuuniprosessia. Integroitu prosessi on pääomavaltaisempi. Siinä valmistetaan rautamalmita, koksista ja kalkkikivestä nesterautaa, joka jalostetaan teräksiksi happikonvertterissa. Teräksen lopullinen kemiallinen koostumus määritellään tässä vaiheessa tai erillisessä astiassa. Toisessa tuotantoprosessissa rauta-

romu (ja toisinaan pelkistetty rauta tai raakarauta) sulatetaan valokaariuunissa. Tämän jälkeen siihen lisätään tarvittavat ainekset halutun kemiallisen koostumuksen saamiseksi. Nestemäisestä teräksestä valmistetaan jatkuvalumenetelmällä puolivalmisteita, jotka jalostetaan valssaamossa erilaisiksi terästuotteiksi.

(17) Yleensä litteät terästuotteet, jotka aiheuttavat tässä päätöksessä mainittuja kilpailuongelmia, tuotetaan integroidulla prosessilla, sillä siten voidaan tuottaa terästä ilman rautaromun sisältämiä kuona-aineita. Huonolaatuisia litteitä terästuotteita voidaan tuottaa valokaariuuniprosessilla, mutta sovelluksiin, joissa teräksessä ei saa olla kuona-aineita, on pakko käyttää integroitua prosessia.

(18) Kaikissa prosesseissa teräksestä valmistetaan jatkuvalumenetelmällä puolivalmisteita, aihioita ja teelmiä pitkiin tuotteisiin ja levyaihiota litteisiin tuotteisiin. Levyaihiot kuumavalssataan kvarttolevyiksi ja nauhoiksi (joko leveän tai kapean nauhan valssaamoissa). Leveät nauhat voidaan halkaista kapeiden nauhojen tuotantoon ja/tai katkaista ohutlevyjen tuotantoon. Lähes kaikki kvarttolevyt, kuumavalssatut kapeat nauhat ja teräsuhutlevyt myydään tässä tilassa, eikä teräksen tuottaja jalosta niitä pitemmälle.

(19) Osa kuumavalssatuista leveistä nauhoista myydään suoraan asiakkaille, myös teräspalvelukeskuksiin, jotka voivat halkaista tai katkaista ne. Suuri osa tuotetusta kuumavalssatusta leveästä nauhasta jalostetaan kylmävalssatuksi nauhaksi, joka on ohuempaa ja joka on paremmin pintakäsiteltyä. Osa kylmävalssatusta materiaalista myydään tässä vaiheessa, mutta merkittävä osa metallipinnoitetaan tinalla tai kromilla tölkkiteollisuutta varten tai sinkillä. Sinkki suojelee terästä syöpymiseltä, ja se voidaan levittää upottamalla teräsnauha sulaan sinkkiin (kuumasinkitty nauha) tai elektrolyytisesti (sähkösinkitty nauha). Sinkityn teräksen tärkeimpiä käyttäjiä ovat autoja rakennusteollisuus. Joitakin organisesti pinnoitettuja (lähinnä kuumasinkittyjä) sinkittyjä materiaaleja lukuun ottamatta suurin osa pinnoitetusta materiaalista myydään pakkausteräksenä, kuumasinkittynä tai sähkösinkittynä teräksenä.

(20) Valokaariuuniprosessia käyttävät tuotantolaitokset sijaitsevat yleensä rautaromulähteiden lähetyvillä. Integroitua prosessia käyttävät tuotantolaitokset voidaan erotella yleensä melko nykyaikaisiin rannikkolaitoksiin ja sisämaalaitoksiin. Sisämaalaitokset perustettiin rautamalmin

ja hiilen paikallisen saatavuuden mukaan. Nykyään lähes kaikki Euroopan terästuotannossa käytettävä hiili ja rautamalmi tuodaan muualta. Tämä tarjoaa tiettyjä etuja rannikkolaitoksille, etenkin niille, joissa on syvävesisatama.

- (21) Tuotantovaiheiden kuvauksesta käy selkeästi ilmi, ettei eri tuotteilla ole keskenään samanlaista lisäarvoa. Tämä taas heijastuu erilaisiin kannattavuusasteisiin. Tuotantopään loppuosan tuotteilla on suurempi lisäarvo, ja ne tuottavat huomattavasti enemmän ennen veroja, poistoja ja kuoletuksia, kuten kuvasta 1 voidaan todeta.

KUVA 1

Indikatiiviset hintatasot (kuumavalssattu nauha = 100)

[KUVA POISTETTU]* (*)

Lähde: osapuolet

- (22) Litteiden tuotteiden myynti yhteisössä vuonna 2000 on esitetty taulukossa 1.

TAULUKKO 1

Litteiden tuotteiden myynti yhteisössä vuonna 2000

(miljoonaa tonnia)

Tuote	Myynti
Kuumavalssattu leveä nauha	23,9
Kuumavalssattu kapea nauha	2,9
Kuumavalssatut ohutlevyt	2,5
Kaikki kuumavalssatut nauhatuotteet	29,3
Kvarttolevy	7,8
Kylmävalssattu nauha	13,1
Pakkausteräs	4,3
Sinkitty teräs	21,1
Orgaanisesti pinnoitetut	4,1
YHTEENSÄ	74,6

Lähde: osapuolet.

2. TERÄKSEN VALMISTAJAT

- (23) Osapuolten mukaan Euroopan terästeollisuuden keskittyminen ei ole kovin suurta. Tämä on saattanut pitää aikaisemmin paikkansa, mutta kymmenen viime vuoden aikana on tapahtunut merkittävää yhdistymistä. Nykyään on viisi suurta teräsyhtiötä: Usinor, TKS, Corus, Riva ja Arbed/Aceralia. Näiden jälkeen tulee lukuisia huomattavasti pienempiä tuottajia, kuten Voest-Alpine, Rautaruukki, Salzgitter, Dufenco ja SSAB. Tuotemerkkinoista riippuen viiden suurimman tuottajan myynti edustaa 50—85 prosenttia kokonaiskulutuksesta.

- (24) Ensimmäinen teräksen valmistajien ryhmä koostuu suurista integroiduista yrityksistä, jotka valmistavat terästuotteita kaikilla tuotantotasoilla. Ne tuottavat kaikki litteitä tuotteita, ja TKS, Arbed/Aceralia ja Usinor tuottavat myös ruostumatonta terästä (Corus omistaa osan ruostumatonta terästä tuottavasta AvestaPolaritista). Lisäksi Corusilla ja Arbed/Aceraliassa on merkittävää toimintaa pitkien tuotteiden alalla. Nämä kaikki ovat syntyneet hiljattain toteutuneissa keskittymissä. Usinor hankki Cockerill Sambren, joka oli puolestaan hankkinut Ekostahlin. TKS on perättäisten yhdyntymisten tulos Saksassa, etenkin yhdyntymisistä Kruppin ja Hoeschin välillä, jotka myöhemmin sulautuivat Thyssenin kanssa. Corus on British Steelin ja Hoogovensin sulautuman tulos. Arbed hankki Stahlwerke Bremenin ja sen jälkeen määräysvallan Aceraliassa, joka on sittemmin hankkinut Ucinin ja Aristrainin. Riva hankki yksityistetyt ILVAn.

- (25) Nämä suuret tuottajat toimivat lukuisissa kohteissa eri Euroopan maissa ja kolmansissa maissa. Niillä on integroituneita tuotantolaitoksia, joissa hiilestä ja rautamalmista valmistettua terästä tuotetaan ja jalostetaan. Ne pystyvät tarjoamaan laajan valikoiman litteitä tuotteita. Useimmat niistä tuottavat myös ruostumattomia tuotteita ja pitkiä tuotteita. Kyseiset tuottajat toimivat myös teräksen jakelun ja tuotantoketjun loppupään tuotteiden parissa. Esimerkiksi ryhmän pienimmällä yrityksellä, Rivalla, on 44 erikokoista tuotantolaitosta, muun muassa valtava Taranton integroitu terästehdas.

- (26) Toiseen teräksen valmistajien ryhmään kuuluu pieneköjä eurooppalaisia tuottajia, joilla ei ole samanlaista mittakaavaa tai tuotevalikoimaa kuin johtavilla toimijoilla, mutta jotka keskittyvät kapeaan erikoisalaan markkinoilla (tuotteiden ja/tai alueen mukaan). Tähän toissijaisen toimijoiden ryhmään kuuluvat seuraavat litteiden tuotteiden tuottajat, joilla on integroidut tuotantolaitokset: Voest-Alpine, Rautaruukki, SSAB ja Salzgitter. Yksi näistä yrityksistä totesikin komission kyselylomakkeessa, että "konserni ei pidä itseään teräksen suurtuottajana vaan pikemminkin korkealaatuisten terästuotteiden erikoistuneena valmistajana ja jalostajana". On myös olemassa huomattava määrä pitkien tuotteiden tuottajia, jotka käyttävät pääasiallisesti valokaariuniprosessia.

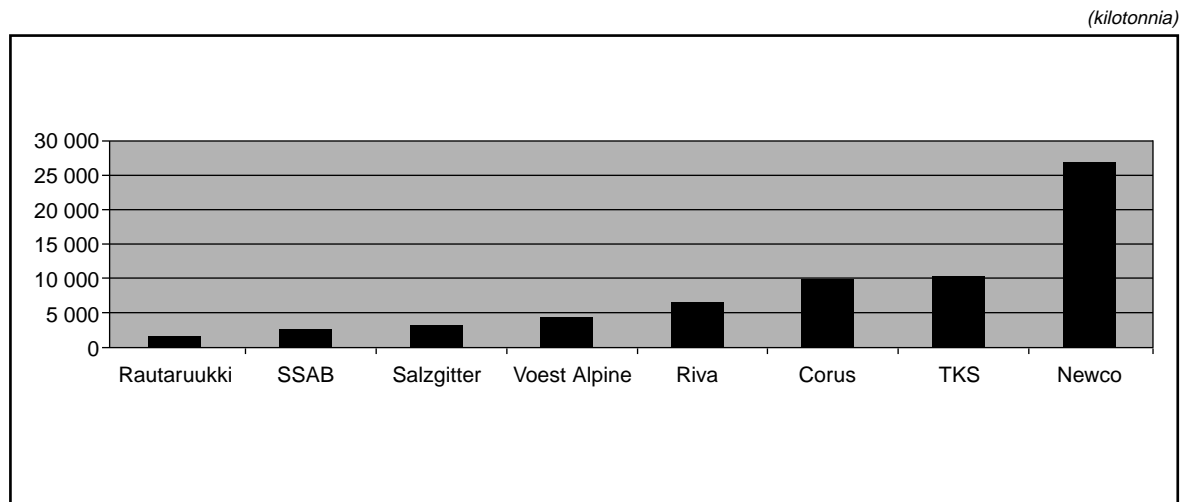
(*) Tekstiä on osittain muokattu sen varmistamiseksi, ettei luottamuksellisia tietoja paljasteta. Nämä kohdat on kirjoitettu hakasulkeisiin ja merkitty tähtimerkillä.

- (27) Ehdotetulla toimenpiteellä luotaisiin Euroopan ja maailman suurin teräsyhtiö. Kuvasta 2 voi nähdä Euroopan teräksen tuottajien suhteelliset koot laskettuina sen

perusteella, kuinka paljon ne myyvät litteitä hiiliterästuotteita, jotka aiheuttavat tässä päätöksessä käsiteltävät ongelmat.

KUVA 2

Litteiden hiiliterästuotteiden kokonaismyynti (vuonna 2000)



Lähde: osapuolet.

B. MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT

1. ALUSTAVAT HUOMIOT

- (28) Ehdotetun keskittymän kohteena on hiiliterästuotteiden ja ruostumattomien terästuotteiden tuotanto, molempien jalostaminen kuumavalssatuiksi litteiksi tuotteiksi, jatkojalostaminen kylmävalssauksen avulla sekä metallituotteiden ja organisesti pinnoitettujen tuotteiden, sähkötekniikan ohutlevyjen ja pakkausteräksen tuotanto. Newco aikoo lisäksi toimia teräksen jakelussa teräspalvelukeskusten, tukkukeskusten ja happileikkauskeskusten verkoston kautta.

2. TERÄSTUOTTEET

a) **Ero hiiliterästuotteiden, erittäin seostetusta teräksestä valmistettujen tuotteiden ja ruostumattomien terästuotteiden välillä**

- (29) Aiempien komission päätösten ⁽⁸⁾ mukaan hiiliterästuotteet muodostavat ruostumattomista terästuotteista ja

erittäin seostetusta teräksestä valmistetuista tuotteista erilliset tuotemarkkinat.

- (30) Hiiliterästuotteita ei voida korvata erittäin seostetusta teräksestä valmistetuilla tuotteilla, sillä 1) niiden kemiallinen koostumus on erilainen, 2) niiden hinnat ovat hyvin erilaiset ja 3) niiden sovellusalueet ovat erilaiset ⁽⁹⁾. Lisäksi hiiliterästuotteita tuotetaan laitoksissa, joita ei ole varustettu erittäin seostetusta teräksestä valmistettujen tuotteiden valmistamiseen.

- (31) Hiiliterästuotteet muodostavat ruostumattomista terästuotteista erilliset markkinat etenkin siksi, että seostamattoman teräksen, ruostumattoman ja kuumankestävän teräksen ja muiden seosterästen kemialliset koostumukset ovat niin erilaiset ⁽¹⁰⁾. Ruostumaton teräs on seos, joka sisältää vähintään 10,5 prosenttia kromia ja mahdollisesti muita seosaineita sekä enintään 1,2 prosenttia hiiltä ⁽¹¹⁾. Ruostumattoman teräksen tuotanto eroaa hiiliteräksen tuotannosta siinä, että teräkseen lisätään sulatusprosessissa kromia, nikkeliä ja muita seosaineita, joilla saadaan lopputuotteeseen metallurgisia eroja verrattuna tavalliseen teräkseen ⁽¹²⁾.

⁽⁸⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen. Asia COMP/EHTY.1342 — Outokumpu / Avesta Sheffield. Asia IV/M.239 — Avesta / British Steel / NCC / AGA / Axel Johnson. Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfín / AST.

⁽⁹⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽¹⁰⁾ Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen. Katso myös asia COMP/EHTY.1342 — Outokumpu / Avesta Sheffield.

⁽¹¹⁾ Asia IV/M.239 — Avesta / British Steel / NCC / AGA / Axel Johnson.

⁽¹²⁾ Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfín / AST.

b) Litteät hiiliterästuotteet muodostavat pitkistä hiiliterästuotteista erilliset tuotemerkkinat

- (32) Komissio on jo lukuisia kertoja päätellyt, että litteät terästuotteet muodostavat pitkistä terästuotteista erilliset tuotemerkkinat ⁽¹³⁾.
- (33) Terästehtaassa tuotettu teräs valetaan muottiin ja jalostetaan muokkaamalla se lopullisen asiakkaan haluamiksi tuotteiksi. Valssatut terästuotteet voidaan jakaa litteisiin tuotteisiin (kuumavalssatut leveät nauhat, kuumavalssatut kapeat nauhat, kvarttolevyt ja ohutlevyt) ja pitkiin tuotteisiin (muototeräokset ja teräspalkit, rautatien kestopalkit, muototangot ja leveät harkot). Litteitä ja pitkiä terästuotteita tuotetaan eri valssaamoissa, ja niitä ostetaan eri tarkoituksiin. Useimmat valssaamot on rakennettu tiettyä lopputuotetta varten, eikä niitä juuri koskaan muunneta muihin käyttötarkoituksiin ⁽¹⁴⁾. Lisäksi litteiden ja pitkien tuotteiden sovelluksissa ja hinnoissa on merkittäviä eroja. Litteiden terästuotteiden markkinat voidaan siis erottaa pitkien terästuotteiden markkinoista.

c) Litteät hiiliterästuotteet: ero kuumavalssattujen ja kylmävalssattujen tuotteiden välillä

- (34) Komissio on todennut aiemmissä päätöksissään, että kuumavalssatut litteät hiiliterästuotteet ja kylmävalssatut litteät hiiliterästuotteet muodostavat keskenään erilliset tuotemerkkinat ⁽¹⁵⁾.
- (35) Vain pieni osa kuumavalssatuista litteistä tuotteista myydään sellaisenaan käytettäväksi. Yli puolet jatkojalostetaan kylmävalssaamalla. Kylmävalssaamisella vähennetään huomattavasti paksuutta, lisätään koon tarkkuutta, tasoitetaan pintaa ja työstökarkaisemisen jälkeen saadaan lisää vahvuutta ⁽¹⁶⁾. Kuumavalssatuilla tuotteilla ei ole samoja pintaominaisuuksia kuin kylmävalssatuilla tuotteilla ⁽¹⁷⁾. Kylmävalssaamisen tuoma lisäarvo on huomattava, noin 25—30 prosenttia.
- (36) Nykyaikaisessa leveiden nauhojen kuumavalssaamisessa saadaan vähimmäispaksuudeksi 1,5 millimetriä. Ohuem-

mat nauhat ja levyt, joita käytetään etenkin autoteollisuudessa ja pinnoituksen jälkeen pakkaus- ja rakennusteollisuudessa, vaativat jatkojalostusta kylmävalssaamisessa, joissa voidaan saavuttaa 0,12—0,15 millimetrin vähimmäispaksuus ⁽¹⁸⁾.

- (37) Litteiden hiiliterästuotteiden alalla voidaan siis erottaa toisistaan kuumavalssatut ja kylmävalssatut litteät tuotteet.

i) Kuumavalssatut litteät hiiliterästuotteet

- (38) Kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden markkinoilla osapuolet erottavat seuraavat tuotteet:

— Kuumavalssatut leveät nauhat, jotka valssataan ensin leveän nauhan valssaamoissa ja sitten kierretään kelalle.

— Kuumavalssatut levyt, nelikulmaiset tai suorakaiteen muotoiset, jotka saadaan nauhan katkaisemisesta.

— Kuumavalssatut kapeat nauhat, joiden leveys on viimeistelyn jälkeen alle 600 millimetriä ja jotka voidaan tuottaa erityisissä valssaamoissa tai halkaisemalla leveä nauha halutun levyiseksi.

— Kvarttolevyt, tuotteet, jotka eivät ole kelalla ja joiden mitat, etenkin paksuus, ovat hyvin erilaiset kuin minkään muun kuumavalssatun litteän hiiliterästuotteen.

- (39) Osapuolet väittävät, että kaikki kuumavalssatut litteät hiiliterästuotteet, kvarttolevyjä lukuun ottamatta, muodostavat yhden ainoan merkityksellisen tuotemerkkinat. Kvarttolevyt eroavat muista fyysisten ominaisuuksiensa (muodon, paksuuden ja leveyden) suhteen, ja niitä tuotetaan eri laitteilla ja prosesseilla, eli ne muodostavat näin ollen erilliset tuotemerkkinat.

- (40) Kvarttolevy on levy ⁽¹⁹⁾, joka valmistetaan erityisissä kvarttolevyvalssaamoissa neljällä valssaimen telalla (neljällä suurvalssaimella) ja jota ei paksuutensa takia voida kiertää kelalle ⁽²⁰⁾. Kuten osapuolet kuvailivat CO-lo-makkeessa, kvarttolevyillä on aivan erityiset fyysiset omi-

⁽¹³⁾ Asia IV/EHTY.1269 — Sollac / Aceralia / Solmed. Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen. Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre. Asia IV/EHTY.1237 — Arbed / Aceralia. Asia IV/EHTY.1264 — Aceralia / Aristrain.

⁽¹⁴⁾ Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen.

⁽¹⁵⁾ Asia IV/EHTY.1269 — Sollac / Aceralia / Solmed. Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen. Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre. Asia IV/EHTY.1237 — Arbed / Aceralia. Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfin / AST.

⁽¹⁶⁾ Asia IV/EHTY.1269 — Sollac / Aceralia / Solmed.

⁽¹⁷⁾ Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfin / AST.

⁽¹⁸⁾ Asia IV/EHTY.1269 — Sollac / Aceralia / Solmed.

⁽¹⁹⁾ Levyt, jotka luokitellaan paksuutensa mukaan karkealevyiksi tai keskipaksuiksi levyiksi, ovat valssattuja nelikulmaisia tai suorakaiteen muotoisia paloja, jotka tehdään katkaisemalla kuumavalssattua leveää nauhaa. Yleislevyt ovat kuumavalssattuja litteitä tuotteita, jotka on katkaistu 150—1 250 millimetriä leveiksi ja yli 4 millimetriä paksuiksi paloiksi.

⁽²⁰⁾ Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen. Asia IV/EHTY.1237 — Arbed / Aceralia.

naisuudet: niitä ei kierretä kelalle ja niiden mitat ovat hyvin erilaiset kuin minkään muun kuumavalssatun litteän hiiliterästuotteen mitat: a) niiden paksuus voi olla jopa 400 millimetriä, kun taas kuumavalssattujen kelojen enimmäispaksuus on 25 millimetriä, b) niiden leveys voi olla jopa 5 000 millimetriä verrattuna kuumavalssattujen kelojen 2 200 millimetrin enimmäisleveyteen. Lisäksi kvarttolevyjä käytetään erilaisissa sovelluksissa kuin ohuita litteitä terästuotteita, etenkin teollisuuslaite-, kone-, energia-, ydin-, kemian- ja petrokemian-, kaasu-, laivanrakennus-, metallityö-, höyrykattila- ja työkaluteollisuudessa. Kaikilla näillä aloilla kvarttolevyjien mitat tarjoavat teräksen käyttäjille huomattavaa taloudellista etua (verrattuna esimerkiksi kapeisiin litteisiin terästuotteisiin). Edellä mainittujen huomioiden perusteella komissio päätelee, että kvarttolevyt muodostavat erilliset tuotemarkkinat.

- (41) Muiden kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden kohdalla on syytä miettiä, muodostavatko kuumavalssatut leveät nauhat erilliset tuotemarkkinat. Kuumavalssattu leveä nauha on yli 600 millimetriä leveää nauhaa, joka tuotetaan levyaihioista automatisoiduissa nauhojen kuumavalssaamoissa ja kierretään keloiksi ⁽²¹⁾. Leveän nauhan osuus kaikkien kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden myynnistä (kvarttolevyjä lukuun ottamatta) on noin 82 prosenttia. Tarjontapuolen korvattuus kuumavalssatun leveän nauhan, kapean nauhan ja ohutlevyjien välillä on niin korkea, että kaikkien kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden (kvarttolevyjä lukuun ottamatta) voidaan päätellä kuuluvan samoihin merkityksellisiin tuotemarkkinoihin. Näin ollen, ellei asiaa erikseen mainita, tarkoitetaan tässä päätöksessä kuumavalssatuilla litteillä hiiliterästuotteilla kaikkia kuumavalssattuja litteitä hiiliterästuotteita, kvarttolevyjä lukuun ottamatta (toisin sanoen leveää nauhaa, kapeaa nauhaa ja ohutlevyjä).

ii) Kylmävalssatut litteät hiiliterästuotteet

- (42) Kylmävalssatut litteät hiiliterästuotteet muodostavat kuumavalssatuista litteistä hiiliterästuotteista erilliset tuotemarkkinat. Osapuolet väittävät, ettei kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden markkinoilla pidä erottaa toisistaan keloja ja ohutlevyjä. Väite on yhdenmukainen komission aiempien päätösten kanssa ⁽²²⁾.
- (43) Lisäksi EHTY:n perustamissopimuksen liitteen I mukaan alle 500 millimetriä leveät kylmävalssatut litteät tuotteet

eivät kuulu EHTY:n perustamissopimuksen vaan EY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan. Nykyisten tuotantoprosessien ja tarjontaolojen valossa erottelu ei kuitenkaan ole enää tarkoituksenmukainen tarkasteltaessa sulautumia kilpailun näkökulmasta. Sekä yli että alle 500 millimetriä leveät kylmävalssatut litteät tuotteet tuotetaan nykyään samoissa valssaamoissa. Alle 500 millimetriä leveitä ohutlevyjä voidaan lisäksi saada halkaisemalla leveää nauhaa. Aiempien komission päätösten ⁽²³⁾ mukaisesti ehdotetun keskittymän vaikutusten arviointia varten voidaan siis päätellä, että tuotteen leveydestä riippumatta on vain yhdet tuotemarkkinat paitsi kylmävalssatuille litteille hiiliterästuotteille myös tuotantoketjun loppupään markkinoiden jatkojalostetuille tuotteille kuten erilaisille pinnoitetuille litteille tuotteille.

- (44) Kylmävalssatut litteät hiiliterästuotteet on tarkoitettu lähinnä tuottajien omaan jatkojalostukseen, etenkin pinnoitetuiksi tuotteiksi, ja ne tulevat siten omaan käyttöön. Esimerkiksi noin 70—80 prosenttia ilmoituksen tehneiden osapuolten valmistamista kylmävalssatuista litteistä hiiliterästuotteista toimitetaan konsernin sisällä jatkojalostukseen. Komissio on todennut aiemmissä päätöksissään, että (pinnoittamattomat) kylmävalssatut litteät hiiliterästuotteet muodostavat pinnoitetuista tuotteista erilliset markkinat.

d) Sähkötekniset teräsohutlevyt

- (45) Komission aiemman päätöksen ⁽²⁴⁾ mukaisesti osapuolet väittävät, että sähkötekniset teräsohutlevyt muodostavat kylmävalssatuista hiiliteräksisistä ohutlevyistä erilliset tuotemarkkinat sähkömagneettisten ominaisuuksiensa (johtavuus ja sähkövastus) ja käyttösovellustensa (muuntajien valmistus, sähkömoottorit, jännitesarjat ja kytkimet sekä voimalaitosgeneraattorit) vuoksi.
- (46) Osapuolet erottavat lisäksi toisistaan suuntaisrakeiset ja ei-suuntaisrakeiset sähkötekniset teräsohutlevyt, sillä niiden välillä on eroja sekä kysyntä- että tarjontapuolella. Komissio on aiemmin todennut, että suuntaisrakeiset ja ei-suuntaisrakeiset sähkötekniset teräsohutlevyt muodostavat toisistaan erilliset tuotemarkkinat ⁽²⁵⁾. Molemmat tuotteet ovat puhdistettuja ja kylmävalssattuja, mutta niiden kanssa käytetään erilaisia karkaisuprosesseja, joilla materiaalin sähkömagneettiset ominaisuudet määrittel-

⁽²¹⁾ Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen. Asia IV/EHTY.1237 — Arbed / Aceralia. Kapea nauha (tai vanneteräs), halkaistu nauha mukaan luettuna, tuotetaan puolestaan joko suoraan alle 600 millimetrin levyisenä tai halkaisemalla kuumavalssattu leveä nauha.

⁽²²⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽²³⁾ Asia IV/EHTY.1237 — Arbed / Aceralia. Asia IV/M.239 — Avesta / British Steel / NCC / AGA / Axel Johnson. Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfín / AST. Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽²⁴⁾ Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfín / AST.

⁽²⁵⁾ Ks. alaviite 24.

lään halutunlaisiksi. Näiden kahden tuotteen valmistukseen käytettävät laitteistot ovat hyvin erilaisia, eikä tarjontapuolella ole näin ollen mitään korvattavuutta. Myös kysyntäpuolella on eroja: suuntaisrakeisia käytetään lähes yksinomaan suuriin muuntajiin, kun taas ei-suuntaisrakeisten teräsuhutlevyjen tärkeimpiä käyttökohteita ovat moottorit, generaattorit ja pienet muuntajat.

e) **Litteän hiiliteräksen jatkojalostus: pinnoitetut tuotteet muodostavat pinnoittamattomista tuotteista erilliset markkinat**

(47) Pinnoitus on tuotantoprosessi, joka tapahtuu kuumavalsauksen tai kylmävalssauksen jälkeen. Yli kaksi kolmasosaa kaikista yhteisössä tuotetuista kylmävalssatuista litteistä hiiliterästuotteista pinnoitetaan loppukäytön mukaisella pinnoitteella. Komissio on todennut, että pinnoitetut ja pinnoittamattomat kylmävalssatut litteät hiiliterästuotteet muodostavat erilliset tuotemarkkinat niiden erilaisten ominaisuuksien, hintojen ja sovellusten perusteella ⁽²⁶⁾.

(48) Pinnoittamattoman kylmävalssatun nauhan ominaisuudet ovat pinnan viimeistelyn ja syöpymisen kestävyuden kannalta hyvin erilaiset verrattuna pinnoitetun kylmävalssatun nauhan ominaisuuksiin. Lisäksi pinnoituksen tuoma lisäarvo on huomattava, vaikka se vaihtelee erilaisten pinnoitusmenetelmien välillä [20—30 prosentista]* (kuumasinkityt ohutlevyt) [75—85 prosenttiin]* (orgaanisesti pinnoitetut ohutlevyt) eli keskimäärin noin 35 prosenttia ⁽²⁷⁾.

i) **Ero metallipinnoitettujen ja orgaanisesti pinnoitettujen tuotteiden välillä**

(49) Kuten osapuolet ovat ilmoituksessaan selittäneet, litteän hiiliteräksen syöpymisen kestävyyttä voidaan lisätä pinnoittamalla se sinkillä, tinalla tai muulla metallilla ⁽²⁸⁾ ja/ tai levittämällä sen päälle orgaaninen pinnoite ⁽²⁹⁾.

(50) Osapuolet väittävät, että orgaanisesti pinnoitetut tuotteet muodostavat metallipinnoitetuista tuotteista erilliset

markkinat, sillä niiden ominaisuudet ovat erilaiset, ja etenkin siksi, että orgaaninen pinnoite on huomattavasti kalliimpi ⁽³⁰⁾ Lisäksi osapuolet väittävät, että merkitykselliset markkinat voivat olla orgaanisesti pinnoitetun teräksen markkinoita laajemmat ja kattaa useita kilpailevia tuotteita ⁽³¹⁾, etenkin orgaanisesti pinnoitetun alumiinin.

(51) Orgaanisen pinnoitteen ja metallipinnoitteen muodostamien markkinoiden ehdotettu jakaminen erillisiksi markkinoiksi on yhdenmukainen aiempien komission päätösten kanssa ⁽³²⁾. Markkinatutkimuksessa ei kuitenkaan ole vahvistettu, että olisi olemassa laajemmat markkinat, jotka kattaisivat orgaanisesti pinnoitetun teräksen ja orgaanisesti pinnoitetun alumiinin.

ii) **Läkkilevy ja sinkityt tuotteet**

(52) Metallipinnoitetut nauhat voidaan jakaa karkeasti kahteen ryhmään: 1) pakkausteräs (läkipelti ja elektrolyyttinen kromipinnoitettu teräs) ja 2) sinkitty teräs (kuumasinkitty ja sähkösinkitty teräs, sinkkiseospinnoitteet mukaan luettuina).

(53) Näiden tuoteryhmien hinnat ja sovellukset ovat hyvin vaihtelevia. Pakkausterästä käytetään lähes yksinomaan elintarvike- ja juomatölkkeihin. Sinkittyjä teräsnauloja taas käytetään laajalti auto-, rakennus- ja konepajateollisuksissa, joissa sinkkipinnoite estää teräksen syöpymistä ja siten pidentää sen käyttöikää. Näiden kahden tuoteryhmän välillä voidaan siis tehdä selkeä erottelu.

iii) **Sinkityt tuotteet: kuumasinkityt ja sähkösinkityt tuotteet**

(54) Sinkitykseen on kaksi eri tuotantoprosessia: kuumasinkitys ja sähkösinkitys.

(55) Kuumasinkityt tuotteet saadaan upottamalla kuumavalsattu tai kylmävalssattu teräs 460-asteiseen sinkkiin pin-

⁽²⁶⁾ Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen. Asia IV/EHTY.1269 — Sollac / Aceralia / Solmed. Asia IV/EHTY.1237 — Arbed / Aceralia. Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽²⁷⁾ Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen.

⁽²⁸⁾ Alumiini- tai sinkkiseokset (ts. sinkki/alumiini, sinkki/nikkeli jne.).

⁽²⁹⁾ Maali, ohut orgaaninen pinnoite, laminaattikalvo.

⁽³⁰⁾ Orgaaninen pinnoite lisää käytetyn raaka-aineen arvoa 15—35 prosenttia riippuen täsmällisestä sovelluksesta.

⁽³¹⁾ Orgaanisesti pinnoitettu alumiini, pinnoittamattomat litteät hiiliterästuotteet ja lukuisat muut metalliset ja ei-metalliset materiaalit.

⁽³²⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre. Asia IV/EHTY.1269 — Sollac / Aceralia / Solmed.

noittaen siten kaikki paljaat pinnat sinkillä ⁽³³⁾. Sähkösinkityt tuotteet taas saadaan levittämällä nauhojen yhdelle tai kummallekin puolelle elektrolyyttisen menetelmän mukainen pinnoite joko puhtaasta sinkistä tai sinkin ja nikkelin seoksesta.

- (56) Osapuolten mukaan kuumasinkityt ja sähkösinkityt tuotteet kuuluvat samoille markkinoille eli sinkittyjen tuotteiden markkinoille (tosin markkinat saattavat niiden mukaan olla vielä laajemmat, jos otetaan huomioon metallipinnoitetun teräksen kanssa kilpailevat tuotteet) ⁽³⁴⁾. Osapuolten mukaan molemmat tuotteet ovat kysynnän tasolla korvattavissa, ja korvattavuus on viime aikoina lisääntynyt kuumasinkittyjen tuotteiden ulkonäön ja suorituskyvyn parantumisen takia; täten kuumasinkittyjä ja sähkösinkittyjä tuotteita voidaan käyttää vaihtoehtoisesti kaikissa tärkeimmissä sovelluksissa (autoissa, kodinkoneissa ja metallikalusteissa), kunhan prosessia hieman mukautetaan, mutta mukauttaminen ei rajoita korvattavuutta. Lisäksi molempien syöpymisenkestävyys, pinnan laatu ja hinnat vastaavat toisiaan.
- (57) Komissio on aiemmissa päätöksissään ⁽³⁵⁾ esittänyt, että kuumasinkityt ja sähkösinkityt tuotteet saattavat muodostaa erilliset tuotemarkkinat, sillä ne eroavat ominai-

suuksiltaan ja hinnoiltaan, mutta se on jättänyt sinkittyjen tuotteiden tarkemman erottelun avoimeksi.

- (58) Markkinatutkimus on kuitenkin tässä tapauksessa osoittanut, että etenkin kuumasinkittyjen tuotteiden syöpymisen kestävyudessa, ulkonäössä ja suorituskyvyssä viime aikoina tapahtuneen edistyksen ansiosta vaikuttaa siltä, ettei kuumasinkittyjen ja sähkösinkittyjen tuotteiden ominaisuuksissa ole merkittäviä eroja. Asiakkaat ovat laajalti vahvistaneet pitävänsä molempia tuoteluokkia keskenään teknisesti vaihtoehtoisina useimpien sovellusten yhteydessä. Etenkin autoteollisuus, joka on sekä kuumasinkittyjen että sähkösinkittyjen tuotteiden suurin asiakasryhmä, käyttää molempia tuotteita tuotantoprosesseissaan, myös autonkorin ulkoisissa osissa, jotka aiemmin valmistettiin yksinomaan sähkösinkitystä teräksestä.
- (59) Tämä voidaan osoittaa kuumasinkittyjen ja sähkösinkittyjen tuotteiden kysynnän kehittymisellä yhteisössä. Esimerkiksi vuonna 1993 myytiin autoteollisuudelle 70 prosenttia sähkösinkitystä teräksestä ja vain 27 prosenttia kuumasinkitystä teräsnauhasta. Vuoteen 2000 mennessä kuumasinkitystä teräksestä käytettiin autoteollisuudessa kuitenkin jo 44 prosenttia. Vuonna 1999 autoteollisuuden käyttämien metallipinnoitettujen tuotteiden kokonaismäärästä noin 60 prosenttia oli kuumasinkittyä ja 40 prosenttia oli sähkösinkittyä. Taulukossa 2 analysoidaan tätä kuumasinkityn ja sähkösinkityn teräksen kysynnän kehitystä aloittain. Teollisuuden ennusteiden mukaan autoteollisuus tulee lähivuosina käyttämään yhä enemmän kuumasinkittyä terästä.

TAULUKKO 2

Kuumasinkityn ja sähkösinkityn teräksen kysynnän arvioitu kehitys yhteisössä

	Kuumasinkitty teräs				Sähkösinkitty teräs			
	1999		2005		1999		2005	
	Volyyymi (kt)	% kysynnästä	Volyyymi (kt)	% kysynnästä	Volyyymi (kt)	% kysynnästä	Volyyymi (kt)	% kysynnästä
Autoteollisuus	[...]*	41	[...]*	[...]*	[...]*	75	[...]*	[...]*
Rakennusteollisuus	[...]*	39	[...]*	[...]*	[...]*	11	[...]*	[...]*
Kodinkoneet	[...]*	3	[...]*	[...]*	[...]*	4	[...]*	[...]*
Teollisuus	[...]*	10	[...]*	[...]*	[...]*	7	[...]*	[...]*
Koneteollisuus	[...]*	7	[...]*	[...]*	[...]*	3	[...]*	[...]*
Yhteensä	13 388	100	[...]*	100	4 963	100	[...]*	100

Lähde: osapuolet.

⁽³³⁾ Joissakin tapauksissa metalli jatkojalostetaan tämän jälkeen muuttamalla pinnoite sinkki/rauta-seokseksi (8—12 prosenttia rautaa), mikä helpottaa hitsaamista asiakkaan tiloissa.

⁽³⁴⁾ Kuten alumiini, muovi, yhdistelmämaterialit, lasi ja jopa muut terästuotteet (ruostumaton teräs, kylmävalssattu teräs, orgaanisesti pinnoitettu teräs).

⁽³⁵⁾ Asia IV/EHTY.1237 — Arbed / Aceralia. Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen. Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre.

- (60) Kuumasinkityn teräksen ja sähkösinkityn teräksen hinnoista markkinatutkimus osoitti, että ne riippuvat pitkälti erityisistä laatuvaatimuksista (etenkin pinnoitteen paksuudesta ja kemiallisesta koostumuksesta, teräskannattimen paksuudesta, leveydestä, kemiallisesta koostumuksesta, lujuudesta jne.) ja tuotteiden käyttösovelluksista. Näin ollen on vaikea määritellä vertailukelpoista keskimääräistä hintaa tai vakiohintaa koko kuumasinkittyjen tai sähkösinkittyjen tuotteiden valikoimalle.
- (61) Sinkityn ohutlevyn suurimpien tuottajien virallisten hintaluetteloiden mukaan (katso taulukko 3) näiden tuotteiden keskimääräinen hintaero yhteisössä on alle 5 prosenttia. Markkinatutkimus vahvisti, ettei kuumasinkityn ja sähkösinkityn teräksen välisen hintaeron vaihteluväli ole merkityksellinen.

TAULUKKO 3

Hintaerot kuumasinkityn ja sähkösinkityn teräksen välillä jäsenvaltioittain

	Saksa	Belgia	Ranska	Espanja	Italia	Yhdistynyt kuningaskunta	Itävalta	Keskisarvo
Kuuma-sinkitty	525	600	600	550	550	877	575	611
Sähkö-sinkitty	500	600	600	550	525	794	550	588
Erotus	25	0	0	0	25	83	25	23
	5 %	0 %	0 %	0 %	5 %	10 %	5 %	4 %

Lähde: mainituissa maissa toimivien tuottajien viralliset hintaluettelot.

- (62) Komissio on näin ollen päättänyt, että merkitykselliset tuotemerkkinat kattavat kaikki sinkityt tuotteet, eli sekä kuumasinkityn teräksen että sähkösinkityn teräksen.

f) **Pakkausteräs: ero juomapakkauksissa käytetyn teräksen ja muun pakkausteräksen välillä**

- (63) Pakkausteräs koostuu erittäin ohuista (0,13—0,49 mm) hiiliteräskeloista tai -ohutlevyistä, jotka on pinnoitettu elektrolyytisesti ohuella kerroksella tinaa (läkipelti) tai kromia (elektrolyytinen kromipinnoitettu teräs, tinaton teräs). Pakkausteräs voidaan jakaa kahteen lajiin käyttösovellusten mukaan: juomapakkauksissa käytetty teräs ja muu pakkausteräs. Erottelu perustuu seuraaviin tekijöihin: 1) juomatölkkiä laatuvaatimukset ovat paljon korkeammat kuin muiden pakkausterästen (rasituksen kestävyys käsittelyn aikana, metallin laatu huokoisuuden osalta jne.), 2) tinauslinjojen on oltava leveät tölkkiä tuotantolinjojen optimointia varten (1,2 metriä 1,0 metrin enimmäisleveyden sijasta) ja 3) juomapakkauksissa käytettävästä teräksestä on poistettava kaasua tyhjiössä ultratiheän hiiliteräksen tuottamiseksi. Vaikka juomatölkkiä pakkausteräksen valmistuksen tuotantolinjoja voitaisiin teoriassa käyttää muun pakkausteräksen valmistukseen, tämä ei olisi taloudellisesti kannattavaa.

- (64) Osapuolet väittävät, että juomatölkkimetallin merkityksellisten tuotemerkkinoiden pitäisi kattaa teräksen lisäksi alumiini, sillä molempia materiaaleja käytetään juoma-

tölkkiä valmistamiseen. Osapuolten mukaan eurooppalaisilla asiakkaila on vapaus valita, käyttävätkö ne tölkkeihin terästä vai alumiinia, sillä vaikka alumiini on kalliimpi raaka-aine, sen jalostaminen juomatölkkeihin kelpaavaksi on yksinkertaisempaa. Pakkausalumiinin ja -teräksen hinnat vaikuttavat siis toisiinsa. Vaikka perinteiset tölkinvalmistuksen tuotantolinjat on varustettu joko pakkausalumiinin tai pakkausteräksen käyttöön, ne voidaan muuttaa toisen materiaalin käyttöön (osapuolten laskelmien mukaan muuttaminen teräksestä alumiiniin maksaa [...] miljoonaa euroa ja alumiinista teräkseen maksaa [...] miljoonaa euroa); lisäksi nykyaikaisissa laitoksissa on vaihtokelpoiset linjat, joissa pakkausterästä ja alumiinia voidaan käyttää vaihtokelpoisesti. Osapuolet väittävät myös, että asiakkaila, jotka ovat suuria keskittyneitä juomatölkkiä valmistajia, on riittävästi teräkselle ja alumiinille varattuja tuotantolinjoja, jotta ne voivat sopeutua nopeasti kysyntämuutoksiin ja vaihtaa materiaalista toiseen.

- (65) Komissio on aikaisemmin päättänyt, että pakkausteräs muodostaa erilliset tuotemerkkinat⁽³⁶⁾. Komissio ei ole kuitenkaan määritellyt toistaiseksi, pitäisikö markkinat jakaa vielä pienempiin osiin, eli muodostavatko juomapakkauksissa käytetty pakkausteräs ja muut pakkausteräset (tai metallit) toisistaan erilliset tuotemerkkinat. Tarkka jaottelu voidaan jättää avoimeksi myös ilmoitetun toimenpiteen arvioinnissa, sillä se ei vaikuta merkittävästi kilpailua koskevaan arviointiin.

⁽³⁶⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre.

(66) Osapuolten väitteestä, jonka mukaan teräs ja alumiini kuuluisivat samoihin juomapakkausten merkityksellisiin tuotemarkkinoihin, voidaan todeta komission hiljattain päätelleen, että pakkausteräs ja -alumiini yleisesti muodostavat erilliset merkitykselliset markkinat⁽³⁷⁾. Vaikka molemmissa tapauksissa lopputuotteet ovat samankaltaiset, näiden kahden materiaalin hinnoissa ja hintakehityksessä on merkittäviä eroja. Komission markkinatutkimus ei tässä tapauksessa vahvista alumiinin ja teräksen kulumista samoille juomatölkkien markkinoille.

(67) Lopuksi osapuolet esittävät, että juomapakkausten markkinat saattavat kattaa alumiinin ja teräksen lisäksi myös kilpailevat materiaalit, kuten muovin ja lasin. Nämä kilpailevat materiaalit eivät kuulu samoille markkinoille kuin teräs tai alumiini, sillä materiaalien ominaisuudet ovat täysin erilaiset, lasi- ja muovipullojen täyttämiseen käytetään aivan erilaisia laitteita ja ne ovat erihintaisia.

g) Ruostumattomasta teräksestä valmistetut litteät tuotteet: ero kuumavalssattujen ja kylmävalssattujen tuotteiden välillä

(68) Ruostumaton teräs voidaan erottaa hiiliteräksestä ja seosteräksestä fysikaalisten ja kemiallisten ominaisuuksiensa perusteella, etenkin syöpymisen kestävyys ja lämmön kestävyys. Se soveltuu näin ollen ainutlaatuisesti joihinkin sovelluksiin muun muassa jalostusteollisuudessa, autoteollisuudessa, hygieniatuotteissa ja aterimissa⁽³⁸⁾.

(69) Aiemmissä päätöksissään komissio on määritellyt erilliset tuotemarkkinat kuumavalssatuille ja kylmävalssatuille ruostumattomille litteille tuotteille⁽³⁹⁾. Osapuolet tuovat esiin, että erot kuumavalssattujen ja kylmävalssattujen ruostumattomasta teräksestä valmistettujen tuotteiden välillä ovat katoamassa ruostumattoman teräksen alalla saavutettujen teknisten edistysten myötä, mutta ne myöntävät, että päällekkäisyydet kuumavalssatun ja kylmävalssatun ruostumattoman teräksen välillä ovat vielä vähäisiä.

i) Kuumavalssatut ruostumattomasta teräksestä valmistetut litteät tuotteet

(70) Kuten kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden tapauksessa, komissio on päätellyt, että kuumavalssatun leveän nauhan, kapean nauhan ja ohutlevyn tarjontapuolen korkean korvattavuuden takia kaikki kuumavalssatut ruostumattomasta teräksestä valmistetut litteät tuotteet (kvarttolevyjä lukuun ottamatta) kuuluvat samoille merkityksellisille tuotemarkkinoille.

ii) **Kylmävalssatut ruostumattomasta teräksestä valmistetut litteät tuotteet**

(71) Kylmävalssatut ruostumattomat litteät tuotteet (nauha ja ohutlevy) valmistetaan kylmävalssaamalla kuumavalssattua nauhaa. Ne muodostavat erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat, sillä ne eroavat kuumavalssatuista litteistä tuotteista ominaisuuksiltaan (etenkin pinnan viimeistely), käyttötarkoituksiltaan ja hinnoiltaan⁽⁴⁰⁾. Kylmävalssattuja ruostumattomia litteitä tuotteita käytetään useilla eri teollisuudenaloilla, joilla on seuraavat laatuvaatimukset⁽⁴¹⁾: 1) lämmön kestävyys, kestävyys ruostetta vastaan ja kestävyys happoa (syöpymistä) vastaan, 2) teräksen rakenteellinen peruslaatu, kuten syvävetokelpoisuus/hitsattavuus ja 3) pitkälti esikäsitelty pinta, joka on sileä ja hyvännäköinen.

(72) Lisäksi alle 500 millimetriä leveä kylmävalssattu nauha kuuluu EY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan, kun taas yli 500 millimetriä leveä kylmävalssattu nauha kuuluu EHTY:n perustamissopimuksen soveltamisalaan⁽⁴²⁾. Erottelu ei kuitenkaan ole enää tarkoituksenmukainen, sillä nykyaikaiset kylmävalssaamot pystyvät tuottamaan useita eri leveyksiä, jotka ovat sekä yli että alle 500 millimetriä, ja kapeampia nauhoja saadaan myös halkaisemalla leveämpää materiaalia. Komissio katsoo näin ollen, että jaottelu on keinotekoinen ja että kaikki kylmävalssattu ruostumattomasta teräksestä valmistettu nauha kuuluu samoille markkinoille⁽⁴³⁾.

h) Päätelmät

(73) Näin ollen komissio päätelee, että seuraavat tuoteryhmät muodostavat merkitykselliset tuotemarkkinat, jotka on otettava huomioon ilmoitetun toimenpiteen kilpailua koskevassa arvioinnissa:

- 1) kuumavalssatut litteät hiiliterästuotteet;
- 2) kvarttolevyt;
- 3) kylmävalssatut litteät hiiliterästuotteet;
- 4) ei-suuntaisrakeiset sähkötekniset teräsuhutlevyt;
- 5) sinkitty teräs;

⁽³⁷⁾ Asia COMP/M.1663 — Alcan / Alussuisse.

⁽³⁸⁾ Asia COMP/EHTY.1342 — Outokumpu / Avesta Sheffield.

⁽³⁹⁾ Asia IV/M:239 — Avesta I. Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfin / AST. Asia COMP/EHTY.1342 — Outokumpu / Avesta Sheffield.

⁽⁴⁰⁾ Asia COMP/EHTY.1342 — Outokumpu / Avesta Sheffield. Asia IV/M.239 — Avesta / British Steel / NCC / AGA / Axel Johnson.

⁽⁴¹⁾ Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfin / AST.

⁽⁴²⁾ EHTY:n perustamissopimuksen liite I.

⁽⁴³⁾ Asia COMP/EHTY.1342 — Outokumpu / Avesta Sheffield. Asia IV/M:239 — Avesta / British Steel / NCC / AGA / Axel Johnson. Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfin / AST. Asia IV/M.1203 — Usinor / Finaverdi.

- 6) orgaanisesti pinnoitettu hiiliteräs;
- 7) pakkausteräs tai vaihtoehtoisesti erilliset markkinat
 - a) juomapakkauksissa käytetylle teräkselle ja b) muulle pakkausteräkselle;
- 8) kuumavalssatut ruostumattomasta teräksestä valmistetut litteät tuotteet;
- 9) kylmävalssatut ruostumattomasta teräksestä valmistetut litteät tuotteet.

3. TERÄKSEN JAKELU

a) *Ero teräksen jakelun sekä teräksen tuotannon ja suoramyyntin välillä*

(74) Osapuolet katsovat, että teräksen jakelu muodostaa erilliset markkinat teräksen tuotannosta ja terästuottajien suoramyyntistä kuluttajille. Komissio on päätellyt aikaisemmissa tapauksissa, että teräksen jakelutoiminta muodostaa erilliset tuotemarkkinat⁽⁴⁴⁾. Terästuotteiden jakelu voidaan erottaa terästuotteiden tuotannosta ja suoramyyntistä useiden tekijöiden perusteella⁽⁴⁵⁾:

- 1) erilaiset asiakkaat: terästuotteiden jakelukanavilla on usein eri asiakkaat, joilla on erilaiset tarpeet kuin suoramyyntin asiakkailla;
- 2) pienemmät tilaukset: terästehtaiden myynnit lasketaan yleensä kymmenissä tonneissa, mutta teräspalvelukeskusten myynnit lasketaan tonneissa ja tukkukauppioiden myynnit lasketaan yleensä sadoissa kiloissa;
- 3) jakelijat voivat vastata nopeasti asiakkaiden vaatimuksiin: terästehtaiden toimitusajat mitataan usein viikoissa, jollei kuukausissa, kun taas tukkukauppiat toimittavat tunneissa tai päivissä, ja teräspalvelukeskukset sopivat toimitusajan päivän tai joskus jopa kellonajan tarkkuudella;

- 4) toiminnan paikallinen luonne: jakelupisteet palvelevat yleensä asiakkaita rajallisen välimatkan säteellä sijaintipaikastaan; ja
- 5) toimintaan osallistuvien yritysten suuri määrä: teräsyhtiöiden omistamista integroiduista jakelijoista aina pieniin itsenäisiin yrityksiin asti.

(75) Lisäksi komissio on päätellyt, että jakelutoiminnot ovat luonteeltaan itsenäisiä eivätkä ne ole myyntiorganisaatioita⁽⁴⁶⁾, mitä tukee myös se, että yhteisössä toimii lukuisia itsenäisiä (integroitumattomia) teräksen jakelijoita. Vaikka useat teräksen tuottajat omistavat kokonaan tai osittain teräksen jakelutoimintoja, on olemassa myös itsenäinen sektori, joka koostuu useista kooltaan ja taloudelliselta vahvuudeltaan vaihtelevista yrityksistä aina pienistä perheytyksistä lähtien suurten teollisuusyritysten tytäryhtiöihin asti⁽⁴⁷⁾.

b) *Erot teräksen eri jakelukanavien välillä*

(76) Osapuolet väittävät, että teräksen jakelumarkkinat pitäisi jakaa kolmeen osaan: 1) teräspalvelukeskuksiin, 2) tukkukeskuksiin ja 3) happileikkauskeskuksiin. Nämä markkinamääritelmät ovat yhdenmukaiset komission aiempien päätösten⁽⁴⁸⁾ kanssa, ja ne on vahvistettu markkinatutkimuksessa. Nämä jakelukanavat jaetaan edelleen myytävien tuoteryhmien perusteella.

i) *Teräspalvelukeskukset*

- (77) Teräspalvelukeskukset ostavat nauhavalssaamotuotteita teräksen tuottajilta ja halkaisevat ja leikkaavat materiaalin asiakkaan vaatimusten mukaisesti⁽⁴⁹⁾. Heidän asiakkaitaan ovat suurkuluttajat, kuten autojen ja kodinkoneiden valmistajat, tukkukauppiat ja kaikenkokoiset asiakkaat.
- (78) Teräspalvelukeskukset toimivat vain hiiliteräksestä ja ruostumattomasta teräksestä valmistettujen litteiden terästuotteiden alalla. Aiempien komission päätösten⁽⁵⁰⁾ mukaisesti tässä päätöksessä erotetaan toisistaan hiiliterästuotteiden ja ruostumattomien terästuotteiden jakelu-

⁽⁴⁴⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre. Asia IV/EHTY.1264 — Aceralia / Aristrain. Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen. Asia IV/EHTY.1237 — Arbed / Aceralia. Asia COMP/EHTY.1342 — Outokumpu / Avesta Sheffield. Asia IV/M.73 — Usinor/ASD. Asia IV/M.239 — Avesta / British Steel / NCC / AGA / Axel Johson. Asia IV/M.0503 — British Steel / Svensk Stal / NSD. Asia IV/M.578 — Hoogovens / Klöckner & Co. Asia IV/M.971 — Klöckner / Comercial de Laminados. Asia IV/M.918 — Klöckner / ODS. Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfin / AST. Asia IV/M.1329 — Usinor / Cockerill Sambre. Asia IV/M.504 — Avesta (III).

⁽⁴⁵⁾ Asia IV/M.971 — Klöckner / Comercial de Laminados. Asia IV/M.918 — Klöckner / ODS.

⁽⁴⁶⁾ Asia IV/M.578 — Hoogovens / Klöckner & Co.

⁽⁴⁷⁾ Asia IV/M.971 — Klöckner / Comercial de Laminados. Asia IV/M.918 — Klöckner / ODS.

⁽⁴⁸⁾ Asia IV/M.918 — Klöckner / ODS. Asia IV/M.1329 — Usinor / Cockerill Sambre. Asia IV/M.0971 — Klöckner / Comercial de Laminados.

⁽⁴⁹⁾ Asia IV/M.971 — Klöckner / Comercial de Laminados.

⁽⁵⁰⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre. Komissio on analysoinut ruostumattomien terästuotteiden jakelua muun muassa seuraavissa päätöksissä: Asia COMP/EHTY.1342 — Outokumpu / Avesta Sheffield; Asia IV/M.504 — Avesta (III); Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfin / AST; Asia IV/M.239 — Avesta / British Steel / NCC / AGA / Axel Johson.

markkinat. Ilmoituksen tehneet osapuolet vahvistavat erottelun ja esittävät, että hiiliteräksisten ja ruostumattomien litteiden terästuotteiden jakelukanavat eroavat toisistaan. Osapuolilla on päällekkäistä toimintaa vain hiiliterästuotteiden alalla, muttei ruostumattomien tuotteiden alalla (paitsi Saksassa, jossa niiden yhdistetty markkinaosuus on [< 15 prosenttia]*).

ii) Tukkukeskukset

- (79) Tukkukauppiat harjoittavat perinteistä tukkukauppaa ostamalla valmistajilta suuria määriä ja myymällä pienemmissä erissä⁽⁵¹⁾. Tukkukauppatoimintaan kuuluu etenkin laajan terästuotevalikoiman varastointi paikoissa, joista voidaan helposti toimittaa lähinnä (muttei ainoastaan) pienten ja keskisuurten asiakkaiden tarpeisiin teräsmääriä, jotka eivät ole niin suuria, että ne voitaisiin hankkia suoraan teräksen tuottajilta tai teräspalvelukeskuksista⁽⁵²⁾. Lisäksi tukkukauppiat voivat toimittaa terästä suoraan, ja ne voivat täten tarjota palvelun, jota ei saa teräksentuottajilta. Tukkukauppiilla on myös omat jalostusmahdollisuutensa, joilla ne voivat nostaa tuotteiden arvoa ja parantaa asiakaspalvelua⁽⁵³⁾. Tällaista jalostusta on katkaisu, halkaisu, leikkaus ja kiillotus.
- (80) Tukkukauppatoiminta sisältää lähes kaikki terästuotteet⁽⁵⁴⁾. Kuten teräspalvelukeskusten tapauksessa, ala jaetaan hiiliterästuotteiden ja ruostumattomien terästuotteiden jakeluun, ja osapuolilla on päällekkäistä toimintaa vain hiiliterästuotteiden alalla. Lisäksi tämän arvioinnin yhteydessä päätöksessä erotetaan toisistaan kaksi hiiliterästuotteiden ryhmää, eli a) litteät tuotteet ja b) pitkät tuotteet. Erottelu jaettujen tuotteiden lajin mukaan on yhdenmukainen komission aiemman päätöksen kanssa⁽⁵⁵⁾.
- (81) Väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa osapuolet kiistävät merkityksellisten tuotemerkkinoiden jaottelun litteiden hiiliterästuotteiden ja pitkien hiiliterästuotteiden tukkukauppaan. Osapuolten mukaan merkitykselliset tuotemerkkinat ovat tukkukaupan kokonaismarkkinat ilman erottelua litteiden ja pitkien tuotteiden välillä, ja ne perustelevat väitteensä seuraavasti: 1) tukkukauppa on asiakaskeksinen palvelu, jolle on ominaista, että asiakasphja on erittäin pirstoutunut, ja täten asiakkai-

den kysyntään vastaamiseksi useiden teräksen tukkukauppioiden on tarjottava useimpia terästuoteryhmiä, ja 2) tarjontapuolella korvattavuus on suurta eikä ole esteitä, joiden vuoksi litteiden tuotteiden tukkukauppias ei voisi tarjota pitkiä tuotteita tai päinvastoin.

- (82) Huolimatta osapuolten väitteestä, erityisesti siitä, että useat tukkukauppiat toimivat sekä litteiden hiiliterästuotteiden että pitkien hiiliterästuotteiden markkinoilla, merkityksellisten tuotemerkkinoiden määrittelyssä on otettava huomioon jokaisen tuotelaajan kysynnän erityispiirteet ja niiden keskihintojen erot. Etenkin litteillä hiiliterästuotteilla on eri asiakkaat kuin pitkillä hiiliterästuotteilla, ja myös niiden jakelukanavilla on erityispiirteitä (teräspalvelukeskukset jakavat vain litteitä tuotteita eivätkä pitkiä tuotteita).
- (83) Komissio katsoo näin seuraavat tuotemerkkinat merkityksellisiksi: 1) litteiden hiiliterästuotteiden jakelu tukkukauppatoiminnan kautta, 2) pitkien hiiliterästuotteiden jakelu tukkukauppatoiminnan kautta ja 3) ruostumattomien terästuotteiden jakelu tukkukauppatoiminnan kautta.

iii) Happileikkauskeskukset

- (84) Happileikkauskeskukset käsittelevät erityistä tuotetta, 8—600 millimetriä paksuja kvarttolevyjä, jotka vaativat erityistä viimeistelytyökälyä, joka on hyvin tarkka ja voimakas (suurpaineleikkauspoltin)⁽⁵⁶⁾. Happileikkauskeskukset työskentelevät tiiviisti asiakkaidensa kanssa ja käsittelevät pieniä määriä terästä, joka leikataan asiakkaan vaatimusten mukaisesti.
- (85) Komissio on aiemmin päätellyt, että happileikkaustoiminnat muodostavat erilliset markkinat⁽⁵⁷⁾. Myös markkinatutkimus vahvisti tämän päätelmän.

c) Päätelmä

- (86) Komissio toteaa näin ollen, että seuraavat ryhmät muodostavat merkitykselliset tuotemerkkinat, jotka on otettava huomioon ilmoitetun toimenpiteen kilpailua koskevassa arvioinnissa:

- 1) litteiden hiiliterästuotteiden jakelu teräspalvelukeskusten kautta;

⁽⁵¹⁾ Asia IV/M.503 — British Steel / Svensk Stal / NSD.

⁽⁵²⁾ Asia IV/M.971 — Klöckner / Comercial de Laminados. Asia IV/M.918 — Klöckner / ODS.

⁽⁵³⁾ Asia IV/M.239 — Avesta / British Steel / NCC / AGA / Axel Johnson.

⁽⁵⁴⁾ Asia IV/M.73 — Usinor/ASD.

⁽⁵⁵⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽⁵⁶⁾ Asia IV/M.1329 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽⁵⁷⁾ Asia IV/M.1329 — Usinor / Cockerill Sambre.

- 2) litteiden ruostumattomien terästuotteiden jakelu teräspalvelukeskuksien kautta;
- 3) litteiden hiiliterästuotteiden jakelu tukkukauppatoiminnan kautta;
- 4) pitkien hiiliterästuotteiden jakelu tukkukauppatoiminnan kautta;
- 5) ruostumattomien terästuotteiden jakelu tukkukauppatoiminnan kautta;
- 6) kvarttolevyjen jakelu happileikkauskeskuksien kautta.

C. MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT

1. TERÄSTUOTTEET

a) *Kuumavalssatut litteät hiiliterästuotteet*

- (87) Osapuolet väittävät, että kaikkien kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden (kvarttolevyit mukaan luettuna) merkitykselliset maantieteelliset markkinat kattavat vähintäänkin yhteisön markkinat, mutta ne saattavat olla vielä laajemmat.
- (88) Aiemmissä päätöksissään komissio on todennut, että kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden merkitykselliset markkinat kattavat vähintäänkin yhteisön alueen⁽⁵⁸⁾. Vaikka kuumavalssattujen terästuotteiden tuotantokapasiteetit kuuluivat aiemmin useimmissa jäsenvaltioissa yhdelle (kansalliselle) teräsyhtiölle, jolla oli säännönmukaisesti suurimmat toimitusosuudet kotimarkkinoilla, teräksen tuottajat ovat jo pitkään päässeet kilpailijoidensa kotimarkkinoille ja saavuttaneet merkittäviä markkinaosuuksia⁽⁵⁹⁾. Nykyään suuret teräksentuottajat toimivat lähes jokaisessa jäsenvaltiossa sekä suorilla toimituksilla loppuasiakkaille että niihin yhteydessä olevien jakelukeskuksien kautta. Lisäksi kuljetuskustannukset yhteisössä eivät ole korkeat, markkinoille pääsyyllä ei ole tullimuureja tai muita esteitä, eivätkä asiakkaiden mieltymykset ole merkittävä tekijä, sillä suurin osa tuotteista on tasalaatuisia (massatuotannon tuotteet).
- (89) Markkinoiden tarkka määrittely voidaan päätöksen kannalta jättää avoimeksi, sillä ehdotettu keskittymä ei aiheuta vakavia kilpailuongelmia näillä markkinoilla, vaikka käytettäisiin kaikkein kapeinta maantieteellisten markkinoiden määritelmää.

⁽⁵⁸⁾ Asia IV/EHTY.1264 — Aeralia / Aristrain. Asia IV/M.1329 — Usinor / Cockerill Sambre. Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen.

⁽⁵⁹⁾ Asia IV/EHTY.1243 — Krupp Hoesch / Thyssen.

b) *Kylmävalssatut litteät hiiliterästuotteet*

- (90) Osapuolet väittävät, että kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden tuotannon merkitykselliset maantieteelliset markkinat kattavat vähintäänkin Länsi-Euroopan, eli yhteisön ja EFTAn, ja että ne voivat olla vieläkin laajemmat. Osapuolet viittaavat kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden tuonnin tasoon vuonna 2000 (osapuolten mukaan lähes 18 prosenttia) ja osapuolten talouskonsulttien laatimaan raporttiin, jossa pyritään osoittamaan ekonometrisen analyysin avulla, että tuonnin verrannollinen hinta vaikuttaa merkittävästi tuonnin määrään yhteisössä.
- (91) Aiemmissä asioissa komissio on päätellyt, että kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden merkitykselliset maantieteelliset markkinat kattavat vähintäänkin Länsi-Euroopan, eli yhteisön ja EFTAn⁽⁶⁰⁾. Tarkasteltavana olevassa asiassa tehdyt tutkimukset viittaavat siihen, etteivät markkinat ole Länsi-Eurooppaa laajemmat. Markkinoiden tarkka määrittely voidaan kuitenkin jättää avoimeksi, sillä maantieteellisten markkinoiden täsmällisestä määrittelystä riippumatta ehdotettu keskittymä ei tarjoa sulautuville yrityksille mahdollisuutta haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä.

c) *Ei-suuntaisrakeiset sähkötekniset teräsohutlevyt*

- (92) Osapuolet väittävät, että ei-suuntaisrakeisten sähköteknisten teräsohutlevyjen merkitykselliset maantieteelliset markkinat kattavat Länsi-Euroopan. Ehdotettu määritelmä on yhdenmukainen komission aiempien päätösten⁽⁶¹⁾ kanssa, ja se on vahvistettu markkinatutkimuksessa.

d) *Pinnoitetut hiiliterästuotteet*

- (93) Osapuolet väittävät, että sinkityn ja orgaanisesti pinnoitetun teräksen merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat vähintäänkin yhteisön laajuiset elleivät laajemmat. Komissio on aiemmin todennut, että kuumasinkityn teräksen ja muiden pinnoitettujen tuotteiden markkinat ovat yhteisön laajuiset⁽⁶²⁾. Kuljetuskustannukset yhteisössä eivät ole korkeat (niiden osuus esimerkiksi orgaanisesti pinnoitetun teräksen lopullisesta arvosta on alle 5

⁽⁶⁰⁾ Länsi-Eurooppaa koskevien lukujen puuttuessa analyysi on toteutettu EU:n tietojen pohjalta. Tämä ei kuitenkaan muuttaisi tutkimuksen tuloksia, sillä EFTA-maiden vaikutus Länsi-Euroopan kokonaismarkkinoihin on vähäinen.

⁽⁶¹⁾ Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfin / AST.

⁽⁶²⁾ Asia IV/EHTY.1269 — Sollac / Aeralia / Solmed. Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre. Asia IV/EHTY.1237 — Arbed / Aeralia.

prosenttia), ja huomattava osa sinkitystä teräksestä (40—50 prosenttia) ja orgaanisesti pinnoitetusta teräksestä (yli 30 prosenttia) myydään rajojen yli EU:ssa.

- (94) Merkitykselliset maantieteelliset markkinat eivät kuitenkaan ulotu yhteisön ulkopuolelle. Osapuolet ovat ilmoittaneet, että tuonti kolmansista maista on viime vuosina lisääntynyt. Kolmansista maista peräisin olevan tuonnin volyymit ovat silti yhä suhteellisen pieniä ja erot tuotteiden välillä ovat suuria: 6—9 prosenttia sinkityssä teräksessä ja 6 prosenttia orgaanisesti pinnoitetussa teräksessä vuosina 1999—2000. Lisäksi markkinatutkimuksen mukaan moni asiakas uskoo, etteivät yhteisön ulkopuoliset teräksentuottajat pysty tällä hetkellä vastaamaan yhteisön asiakkaiden laatu-, luotettavuus- ja palveluvaatimuksiin. Komissio päättää näin ollen aiempien päätöstensä mukaisesti, että pinnoitettujen hiiliterästuotteiden markkinat kattavat yhteisön alueen.

e) Pakkausteräs

- (95) Osapuolet väittävät, että pakkausteräksen merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat vähintäänkin yhteisön laajuiset. Komissio on aiemmin todennut, että markkinat kattavat yhteisön⁽⁶³⁾. Yhteisön sisäinen kauppa on vilkasta (noin 40 prosenttia), eivätkä kuljetuskustannukset ole erityisen korkeat (3—4 prosenttia).
- (96) Markkinatutkimus vahvisti, että merkitykselliset markkinat kattavat yhteisön. Tuonnin osuus oli noin 10 prosenttia vuonna 2000 kaikesta pakkausteräksestä, josta suurin osa oli muuta kuin juomapakkauksissa käytettyä pakkausterästä (juomapakkauksissa käytettyä pakkausterästä ei tuotu juuri lainkaan).

f) Ruostumattomasta teräksestä valmistetut litteät tuotteet

- (97) Osapuolet väittävät, että kuumavalssattujen ja kylmävalssattujen ruostumattomasta teräksestä valmistettujen litteiden tuotteiden merkitykselliset tuotemarkkinat kattavat vähintäänkin Länsi-Euroopan, eli yhteisön ja EFTAn. Niiden mukaan markkinat ovat kuitenkin kehittymässä maailmanlaajuisiksi, sillä mannerten välillä käydään paljon kauppaa, kauppa- ja kilpailuosuhteet yhdenmukaistuvat eri puolilla maailmaa, on olemassa yleinen hintojen kehityssuuntaus, eivätkä kuljetuskustannukset ole kovin korkeat.
- (98) Komissio on aiemmin määritellyt merkityksellisiksi markkinat, jotka kattavat Länsi-Euroopan⁽⁶⁴⁾. Vaikka tuonti kolmansista maista on viime vuosina lisääntynyt, sen osuus on yhä alle 8 prosenttia kuumavalssattujen

ruostumattomasta teräksestä valmistettujen litteiden tuotteiden ja 6 prosenttia kylmävalssattujen ruostumattomasta teräksestä valmistettujen litteiden tuotteiden alalla. Kysymys voidaan joka tapauksessa jättää avoimeksi, sillä toimenpide ei aiheuta vakavia kilpailuongelmia, vaikka markkinat määriteltäisiin mahdollisimman kapeasti.

2. TERÄKSEN JAKELU

- (99) Osapuolet väittävät, että teräksen jakelun maantieteelliset markkinat ovat kansalliset tai alueelliset ja että ne on määriteltävä tapauskohtaisesti ottaen huomioon muun muassa seuraavat tekijät: 1) käsitellyn materiaalin arvo, 2) kyseisen palvelun lisäarvo, 3) kilpailijoiden sijainti, 4) toimitusajat ja 5) kuljetuskustannukset.
- (100) Osapuolet katsovat, että tämän toimenpiteen kannalta merkitykselliset markkinat ovat:
- 1) Ranska;
 - 2) Benelux-maat ja niiden lähellä sijaitseva Luoteis-Saksan osa (Nordrhein-Westfalen);
 - 3) Espanja ja Portugali; sekä
 - 4) Yhdistynyt kuningaskunta ja Irlanti.
- (101) Komissio on aiemmissa päätöksissään⁽⁶⁵⁾ todennut, että yksittäisen tukkuvaraston palvelema maantieteellinen alue määritellään kuljetuskustannusten ja toimitusaikojen perusteella. Teräksen jakelutoimintojen tuoma lisäarvo on suhteellisen pieni, joten kuljetuskustannukset rajoittavat merkittävästi jakelun hoitajan mahdollisuutta kilpailulla pitkien välimatkojen päässä⁽⁶⁶⁾. Markkinatutkimuksesta ilmenee, että jakelupisteet palvelevat yleensä asiakkaita noin 200—250 kilometrin säteellä. Jakelu on näin ollen pääasiallisesti alueellista liiketoimintaa. Se, ulottuuko alue useaan jäsenvaltioon, riippuu monista tekijöistä, kuten jäsenvaltion koosta, myytävien tuotteiden lajista ja arvosta sekä kilpailijoiden sijainnista⁽⁶⁷⁾.
- (102) Komissio on näin ollen aiemmissa päätöksissään todennut, että teräksen jakelijoiden toiminnat rajoittuvat yleensä yksittäiseen jäsenvaltioon eivätkä tukkukaup-

⁽⁶³⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽⁶⁴⁾ Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfina / AST. Asia IV/M.239 — Avesta / British Steel / NCC / AGA / Axel Johnson.

⁽⁶⁵⁾ Asia /M.503 — British Steel / Svensk Stal / NSD.

⁽⁶⁶⁾ Asia IV/M.760 — Klöckner / ARUS.

⁽⁶⁷⁾ Asia IV/M.0918 — Klöckner / ODS.

piat, teräspalvelukeskukset ja happileikkauskeskukset juurikaan harjoita rajat ylittävää liiketoimintaa⁽⁶⁸⁾. Komission tätä tapausta koskeva tutkimus osoittaa, että vierekkäisten alueiden välillä on jonkin verran rajat ylittävää kauppaa, mutta suuri osa myynnistä tapahtuu maassa, joka on jakelijan ja asiakkaan kotimaa.

(103) Kuten osapuolet esittävät CO-lomakkeessa, Ranskaa pidetään jo teräspalvelukeskusten ja tukkukeskusten⁽⁶⁹⁾ ja happileikkauskeskusten⁽⁷⁰⁾ kautta tapahtuvan teräksen jakelun kannalta merkityksellisenä maantieteellisenä markkina-alueena. Markkinatutkimus vahvisti, että Ranskan ja sen naapurimaiden välillä käydään vain vähän rajatylittävää kauppaa.

(104) Osapuolet pitävät merkityksellisinä maantieteellisinä markkinoina aluetta, joka kattaa Benelux-maat ja niiden lähellä sijaitsevan Luoteis-Saksan osan (Nordrhein-Westfalen), ja ne perustelevat tämän sillä, että: 1) kaupalle ei ole esteitä, 2) alueella perittävät hinnat vastaavat toisiaan ja 3) tuotteiden rajatylittävä kauppa on vilkasta. Komissio on aiemmin todennut merkityksellisiksi markkinat, jotka kattavat Alankomaat, Belgian ja Luoteis-Saksan⁽⁷¹⁾. Markkinatutkimus vahvisti, että kyseisellä alueella käydään paljon rajatylittävää kauppaa. Erityisesti on syytä tuoda esille, että eri jakeluverkostot toimittavat materiaalia alueen asiakkaille jakelupisteiden sijainnin perusteella. Esimerkiksi osapuolet ovat tällä alueella keskittäneet tärkeimmät teräspalvelukeskuksensa Belgiaan, ja sieltä ne voivat tehokkaasti ja edullisesti toimittaa tuotteita asiakkaille Luxemburgiin, Alankomaihin ja Luoteis-Saksaan. Osapuolten belgialaisten teräspalvelukeskusten myynnistä suuntautui huomattava osa asiakkaille, jotka ovat edellä mainituissa maissa. Lisäksi osapuolten hollantilaisien tukkukauppiain osuus niiden tukkumyynnistä belgialaisille asiakkaille oli [20—30 prosenttia]*, ja osapuolten belgialaisten tukkukauppiain osuus tukkumyynnistä hollantilaisille asiakkaille oli [30—40 prosenttia]*, toisaalta Benelux-maiden tukkumyyjien osuus osapuolten tukkumyynnistä Nordrhein-Westfalenin osavaltioon oli [40—50 prosenttia]*. Markkinatutkimus vahvisti, että alueella veloitetvat hinnat ovat keskenään hyvin samankaltaisia.

(105) Osapuolet väittävät myös, että Espanja ja Portugali muodostavat yhdessä merkitykselliset maantieteelliset markkinat. Markkinatutkimus vahvisti, että alueella esiintyy rajatylittävää kauppaa, yleensä Espanjasta Portugaliin.

⁽⁶⁸⁾ Asia IV/M.760 — Klöckner / ARUS. Asia IV/M.1329 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽⁶⁹⁾ Asia IV/EHTY.1268 — Usinor / Cockerill Sambre. Asia IV/M.1329 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽⁷⁰⁾ Asia IV/M.1329 — Usinor / Cockerill Sambre.

⁽⁷¹⁾ Asia IV/M.578 — Hoogovens / Klockner.

Näin ollen vaikuttaa siltä, että merkitykselliset maantieteelliset markkinat kattavat koko Iberian niemimaan. Merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden tarkka rajaaminen (toisin sanoen sen määrittäminen, kuuluvatko nämä kaksi maata samoihin markkinoihin vai muodostavatko ne erilliset markkinat) voidaan joka tapauksessa jättää avoimeksi, sillä maantieteellisen määritelmän muuttaminen ei poista ilmoitetun toimenpiteen arvioinnissa ilmenneitä kilpailuongelmia.

(106) Lopuksi osapuolet väittävät, että Yhdistynyt kuningaskunta ja Irlanti muodostavat yhdessä merkitykselliset maantieteelliset markkinat. Kuljetuskustannukset, jotka rajoittavat pitkälti teräspalvelukeskuksien toimintaa, vähentävät huomattavasti tuontia alueen ulkopuolelta. Merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden tarkka määritelmä voidaan kuitenkin tässäkin tapauksessa jättää avoimeksi, sillä minkään muun määritelmän mukaan (toisin sanoen, jos Yhdistyneellä kuningaskunnalla ja Irlannilla katsottaisiin olevan erilliset kansalliset markkinat) toimenpide ei aiheuta kilpailuongelmia.

(107) Näin ollen komissio päätelee, että ilmoitetun toimenpiteen arvioinnin kannalta merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat:

- 1) Ranska;
- 2) Benelux-maat ja niiden lähellä sijaitseva Luoteis-Saksan osa (Nordrhein-Westfalen);
- 3) alue, joka kattaa Espanjan ja Portugalin, tai vaihtoehtoisesti kumpikin maa erillisinä merkityksellisinä markkinoina; ja
- 4) alue, joka kattaa Yhdistyneen kuningaskunnan ja Irlannin, tai vaihtoehtoisesti kumpikin maa erillisinä merkityksellisinä markkinoina.

D. KILPAILUA KOSKEVA ARVIOINTI

1. TERÄSTUOTTEET

1) *Kuumavalssatut litteät hiiliterästuotteet*

(108) Kuten tuotemarkkinoiden määrittelyä käsitelleessä jaksossa mainittiin, vain pieni osa tuotetusta kuumavalssatusta litteästä hiiliteräksestä myydään käytettäväksi sellaisenaan: yli puolet kuumavalssatusta hiiliterästuotannosta jatkojalostetaan kylmävalssaamalla. Taulukosta 4 voidaan todeta, että yhteisössä tuotetaan noin 75 miljoonaa tonnia kuumavalssattua terästä, ja siitä vain 29 miljoonaa tonnia myydään kuumavalssattuna leveänä nauhana, kuumavalssattuina ohutlevyinä tai kuumavalssattuna kapeana nauhana (kvarttolevyjä käsitellään erikseen).

TAULUKKO 4

Kuumavalssatun litteän hiiliteräksen tuotanto ja myynti yhteisössä

(kilotonnia)

Vuosi	Kokonaistuotanto	Kokonaismyynti
2000	ei tietoa saatavilla	29 269
1999	74 934	29 064
1998	73 751	28 457
1997	74 746	27 105

Lähde: osapuolet

- (109) Newco saa merkittävän osuuden kuumavalssatun teräksen tuotantokapasiteetista yhteisössä ([35—40 prosenttia]* vuosina 1997—1999). Yrityksen integroituneen luonteen takia suuri osa tästä tuotannosta menee kuitenkin omaan käyttöön tuotantoketjun loppupäässä.

Markkinarakenne

- (110) Jos kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden merkityksellisiin markkinoihin sovelletaan mahdollisimman kapeaa määritelmää, eli jos näiden markkinoiden katsotaan olevan yhteisön laajuiset, osapuolten yhdistetty markkinaosuus niin kokonaismyynnistä kuin kaupallisesta myynnistäkin (myynti kolmansille osapuolille) on ollut vuosina 1997—2000 [25—35 prosenttia]* (katso taulukko 5).

TAULUKKO 5

Osapuolten kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden yhdistetty myynti

	Kokonaismyynti		Kaupallinen myynti	
	Kilotonnia	%	Kilotonnia	%
2000	[...]*	[25—30]*	[...]*	ei tietoa
1999	[...]*	[30—35]*	[...]*	[25—30]*
1998	[...]*	[25—30]*	[...]*	[25—30]*
1997	[...]*	[25—30]*	[...]*	[25—30]*

Lähde: osapuolet

- (111) Kuumavalssattujen litteiden tuotteiden yhteisön markkinat olivat vuonna 2000 yhteensä 29,2 miljoonaa tonnia, josta Usinorin kokonaismyynti oli [...]* miljoonaa tonnia ([15—20 prosenttia]* markkinoista) ja Arbed/Aceralian kokonaismyynti oli [...]* miljoonaa tonnia ([10—15 prosenttia]* markkinoista). Yhdistetty myynti ([...]* miljoonaa tonnia) edustaa [25—30 prosenttia]* kokonaismyynnistä yhteisössä vuonna 2000. Osapuolten yhdistetty osuus yhteisön markkinoiden kokonaismyynnistä vuonna 1999 oli [30—35 prosenttia]*.

- (112) Usinorin kaupallinen myynti kohosi vuonna 2000 [...]* miljoonaan ja Arbed/Aceralian [...]* miljoonaan tonniin. Taulukosta 6 käy ilmi, että ilmoituksen tehneiden osapuolten kaupallinen myynti kohosi vuonna 1999 ensin mainitun osalta [...]* ja jälkimmäisen osalta [...]* miljoonaan tonniin, eli niiden yhdistetty markkinaosuus oli [25—30 prosenttia]* ([10—15 prosenttia]* + [10—15 prosenttia]*).

TAULUKKO 6

Osuus kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden myynnistä yhteisössä vuonna 1999

Yritys	Kokonaismyynti		Kaupallinen myynti	
	kilotonnia	%	kilotonnia	%
Usinor	[...]*	[15—20]*	[...]*	[10—15]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10—15]*	[...]*	[10—15]*
Newco	[...]*	[30—35]*	[...]*	[25—30]*
Corus	[...]*	[10—15]*	[...]*	[10—15]*
TKS	[...]*	[10—15]*	[...]*	[15—20]*
Riva	[...]*	[< 10]*	[...]*	[< 10]*
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*	[...]*	[< 40]*
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
SSAB	[...]*	[< 5]*		
Rautaruukki	[...]*	[< 5]*		
Muut	[...]*	[< 5]*		
Tuonti kolmansista maista	4 009	13,8		
Yhteensä	29 064	100	[...]*	100

Lähde: osapuolet

- (113) Newcon kolme suurinta kilpailijaa kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden markkinoilla ovat Corus (markkinaosuus [10—15 prosenttia]* kokonaismyynnistä vuonna 1999 ja [10—15 prosenttia]* kaupallisesta myynnistä kyseisenä vuonna), TKS ([10—15 prosenttia]* kokonaismyynnistä ja [15—20 prosenttia]* kaupallisesta myynnistä) ja Riva (< 10 prosenttia kokonaismyynnistä ja < 10 prosenttia kaupallisesta myynnistä). Myös toissijaiset eurooppalaiset tuottajat ovat aktiivisia markkinoilla: Voest-Alpine (< 5 prosenttia kokonaismyynnistä), Salzgitter (< 5 prosenttia), SSAB (< 5 prosenttia) ja Rautaruukki (< 5 prosenttia). Tuonti kolmansista maista on lisääntynyt viime vuosina, ja sen osuus oli vuonna 2000 noin [15—20 prosenttia]*.

- (114) Markkinarakenne ei anna kilpailun kannalta aiheutta vakavaan huoleen siitä, että sulautuman jälkeen 1) Newco haittaisi yksipuolisesti tehokasta kilpailua tai kiertäisi kilpailusääntöjä tai 2) suurimmat tuottajat ryhtyisivät samansuuntaiseen kilpailun vastaiseen käyttäytymiseen. Erityisen epätodennäköistä on, että Newco pystyisi korottamaan yksipuolisesti kaikkien kuumavalssattujen litteiden tuotteiden hintoja.

Tuonti

- (115) Kuumavalssatun hiiliteräksen markkinoita leimaa tuonnin suuri osuus: 16,3 prosenttia vuonna 2000, 13,8 prosenttia vuonna 1999 ja 17,5 prosenttia vuonna 1998. Suuri enemmistö ETA-alueella kulutetusta kuumavalssatusta hiiliteräksestä on massatuotantoluokan terästä. Ei näin ollen vaikuta siltä, että kolmansista maista tuleva tuonti kärsii laatuhaitoista.

Päätelmä

- (116) Edellä mainittujen huomioiden perusteella komissio on päättänyt, ettei ilmoitettu toimenpide tarjoa osapuolille mahdollisuutta haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä kuumavalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden markkinoilla.

2. Kvarttolevyt

Markkinarakenne

- (117) Vuonna 2000 kvarttolevyjen kokonaismarkkinat ylsivät 7,8 miljoonaan tonniin. Usinorin kokonaisymyynti (myös myynti omaan käyttöön) oli tästä [...] miljoonaa tonnia ([15—20 prosenttia]*) vuonna 2000. Samana vuonna Arbed/Aceralian osuus kokonaismarkkinoista oli [...] miljoonaa tonnia ([5—10 prosenttia]*), eli niiden yhdistetty markkinaosuus oli [20—25 prosenttia]*. Yhdistetty markkinaosuus kasvoi hieman vuodesta 1999, jolloin se oli [20—25 prosenttia]*. Taulukosta 7 ilmenee, että osapuolien osuus kaupallisista markkinoista (myynti kolmansille osapuolille) ylsi [20—25 prosenttiin]* vuonna 1999 (Usinor: [15—20 prosenttia]*, Arbed/Aceralia: [5—10 prosenttia]*), mikä vastaa tuon vuoden kokonaisymyynnistä suunnilleen [20—25 prosentin]* markkinaosuutta).

TAULUKKO 7

Osapuolten kvarttolevyjen yhdistetty myynti

	Kokonaisymyynti		Kaupallinen myynti	
	Kilotonnia	%	Kilotonnia	%
2000	[...]*	[20—25]*	[...]*	ei tietoa
1999	[...]*	[20—25]*	[...]*	[20—25]*
1998	[...]*	[15—20]*	[...]*	[20—25]*
1997	[...]*	[20—25]*	[...]*	[20—25]*

Lähde: osapuolet

- (118) Kun tarkastellaan kokonaisymyyntiä vuonna 1999, Corusin markkinaosuus oli [5—10 prosenttia]*, Rautaruukin [5—10 prosenttia]*, Rivan [5—10 prosenttia]*, Salzgitlerin [5—10 prosenttia]* ja TKS:n [5—10 prosenttia]*. Vaikka Newcon ja sen kilpailijoiden välillä on huomattava välimatka, Newcon kokonaismarkkinaosuus on yhä kohtuullinen, sillä se kattaa vain noin viidenneksen markkinoista.

Kapasiteetin käyttö

- (119) Yhteisön kapasiteetin käyttöaste oli 68 prosenttia vuonna 1999. Kilpailijoilla olisi siis riittävästi vapaata kapasiteettia tuotannon ja myynnin lisäämiseen, jos Newco päättäisi yksipuolisesti korottaa hintoja. Ne voivat näin ollen toimia vakuuttavasti vaihtoehtoisina toimittajina ja hillitä siten Newcon markkinakäyttäytymistä.

Markkinoiden uudet tulokkaat

- (120) Osapuolten mukaan markkinoille on viiden kuluneen vuoden aikana tullut kolme uutta toimijaa: a) tšekkiläinen kuumavalssaamo Vitkowice maahantuojana, b) Dufenco, jonka suunniteltu kapasiteetti on 950 kilotonnia, ja c) Marcegaglia.

Tuonti

- (121) Tuonnin osuus näillä markkinoilla oli 14,6 prosenttia myynnistä vuonna 2000 ja 19,5 prosenttia vuonna 1999. Tuonnin suhteellisen korkea taso vähentää entisestään Newcon mahdollisuutta toimia itsenäisesti suhteessa kilpailijoihinsa.

Päätelmä

- (122) Komissio päättää tämän analyysin perusteella, ettei ilmoitettu toimenpide tarjoa osapuolille mahdollisuutta haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä kvarttolevyjen markkinoilla.

3. Kylmävalssatut litteät hiiliterästuotteet

- (123) Aiemmassa jaksossa (90 ja 91 kappale) kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden maantieteellisten markkinoiden tarkka määrittelmä jätettiin avoimeksi, ja sen katsottiin kattavan vähintäänkin Länsi-Euroopan. Arvioinnissa käytetään yhteisöä koskevia lukuja, sillä täydellisiä tietoja Länsi-Euroopan kokonaismarkkinoista ei ole saatavilla. Kokonaisarviointi ei kuitenkaan muuttuisi, jos käytettäisiin Länsi-Euroopan lukuja, sillä muiden maiden (Norja, Sveitsi, Liechtenstein ja Islanti) painoarvo on verrannollisesti niin pieni, ettei Länsi-Euroopan kokonaistilanne ole kovin erilainen kuin yhteisön tilanne.

- (124) Yhteisön kylmävalssattujen litteiden tuotteiden markkinat olivat vuonna 2000 yhteensä 13,1 miljoonaa tonnia. Usinorin kokonaisymyynti oli [...] miljoonaa tonnia ([15—20 prosenttia]* markkinoista) ja Arbed/Aceralian kokonaisymyynti oli [...] miljoonaa tonnia ([15—20 prosenttia]* markkinoista). Yhdistetty luku ([...]* miljoonaa tonnia) edusti [35—40 prosenttia]* yhteisön kokonaisymyynnistä vuonna 2000. Vuonna 1999 osapuolien

yhteinen osuus yhteisön markkinoista oli kokonaisympynnin osalta 40 prosenttia (katso taulukko 8).

TAULUKKO 8

Osapuolten kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden yhdistetty myynti

	Kokonaisympynti		Kaupallinen myynti	
	Kilotonnia	%	Kilotonnia	%
2000	[...]*	[35—40]*	[...]*	[...]*
1999	[...]*	[35—40]*	[...]*	[35—40]*
1998	[...]*	[35—40]*	[...]*	[35—40]*
1997	[...]*	[40—45]*	[...]*	[40—45]*

Lähde: osapuolet

- (125) Mainitusta [...] miljoonan tonnin kokonaisympynnistä noin [...] tonnia myytiin muille yrityksille Usinorin ja Arbedin konserneissa. Newcon markkinaosuus kaupallisen myynnin osalta (myynti kolmansille osapuolille) oli [35—40 prosenttia]* vuonna 1999. Taulukossa 9 esitetään osapuolien ja kilpailijoiden myynnit ja markkinaosuudet sekä kokonaisympynnin että kaupallisen myynnin osalta vuonna 1999.

TAULUKKO 9

Osuus kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden myynnistä yhteisössä vuonna 1999

Yritys	Kokonaisympynti		Kaupallinen myynti	
	Kilotonnia	%	kilotonnia	%
Usinor	[...]*	[15—20]*	[...]*	[15—20]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[20—25]*	[...]*	[20—25]*
Newco	[...]*	[35—40]*	[...]*	[35—40]*
Corus	[...]*	[10—15]*	[...]*	[10—15]*
TKS	[...]*	[10—15]*	[...]*	[10—15]*
Riva	[...]*	[10—15]*	[...]*	[10—15]*
Voest-Alpine	[...]*	< 5	[...]*	[20—25]*
SSAB	[...]*	< 5		
Salzgitter	[...]*	< 5		
Muut	[...]*	[5—10]*		
Tuonti kolmansista maista	1 304	10,7		
Yhteensä	12 170	100	[...]*	100

Lähde: osapuolet

- (126) Osapuolia sulautuman vaikutuksissa neuvonut riippumaton konsultti arvioi markkinoiden todennäköistä kehitystä siten, että Newcon osuus kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden kokonaisympynnistä olisi vuonna 2006 noin [35—40 prosenttia]*.

- (127) Komission alustava näkemys väitetedoksiannossa oli, että ilmoitettu toimenpide antaisi osapuolille mahdollisuuden korottaa hintoja yksipuolisesti. Komissio perusteli tämän sillä, että a) keskittymän osapuolten yhdistetty markkinaosuus on erityisen korkea ja lähimpiin kilpailijoihin on pitkä välimatka, b) lähivuodeksi ei ole suunniteltu kovin paljon uutta kapasiteettia, c) uusien toimijoiden markkinoille tulo on epätodennäköistä, d) vaihtoehtoiset materiaalit eivät luo kilpailupainetta, e) tuonnin aiheuttama kilpailupaine on riittämätön, f) etenkin autoteollisuus ei pysty vaihtamaan toimittajaa lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä, ja g) Newcolla on vahva asema tuotantoketjun alku- ja loppupään markkinoilla.

- (128) Osapuolet kiistävät vastauksessaan komission toteamukset. Osapuolten väitteet ovat pääpiirteiltään seuraavat:

- Osapuolet ovat viime vuosina menettäneet merkittävästi markkinaosuuttaan, ja se oli vuonna 2000 kokonaisympynnistä vain [30—35 prosenttia]* (kun se oli vuonna 1997 [40—45 prosenttia]*).

- Markkinoilla on runsaasti vapaata kapasiteettia, jonka odotetaan vain lisääntyvän tulevina vuosina. Lisäksi osapuolten talouskonsulttien laatiman raportin perusteella osapuolet väittävät, että korkeiden kiinteiden kustannusten takia teräksentuottajilla on kova paine myydä "marginaalinen" tonni. Tämän takia uhka siitä, että asiakkaat vaihtavat pienekin volyymin pois toimittajilta, riittää luomaan huomattavan hintapaineen.

- Kylmävalssattujen litteiden tuotteiden markkinoilla on huomattava määrä tuontia, josta suurin osa (68 prosenttia) on peräisin Keski- ja Itä-Euroopasta, Turkista ja IVY-maista. Kotimainen kysyntä ei kata näiden maiden vapaata kapasiteettia lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä.

- Mainituista maista suuntautuva tuonti ei kärsi laatuhaistasta, sillä suuri enemmistö ETA-alueella kulutetuista kylmävalssatuista litteistä tuotteista on massa-tuotantoluokan terästä.

- Tuonti luo tosiasiallista ja kestävästä kilpailupainetta kotimaisten tuottajien käyttäytymiselle jopa ilman pitkäaikaisia myyntisitoumuksia tai jakeluverkostoja.

- Asiakkaat — jotka ovat hyvin keskittyneitä — pystyvät käyttämään merkittävää neuvotteluvoimaa.
- Vertikaalinen integraatio ei paranna Newcon asemaa, sillä kilpailijat ovat samalla tavalla integroituneita ja asiakasohjat ovat eri markkinoilla erilaiset.

Yhteenvedona osapuolet väittävät, että kylmävalssattujen litteiden tuotteiden markkinoiden olot takaavat tehokkaan kilpailun sulautuman jälkeenkin.

- (129) Komissio on tutkinut tarkkaan osapuolten väitteet ja ottanut erityisesti huomioon useat kilpailun säilymisen kannalta olennaiset tekijät, kuten a) tuonnin korkean tason ja b) asianomaisilla markkinoilla olevan vapaan kapasiteetin.

- (130) Ensinnäkin — kuten taulukossa 10 esitetään — tuonnin osuus oli lähes 18 prosenttia vuonna 2000, kun vuonna 1997 se oli vain 9,8 prosenttia. Tuonti ja tuonnin kasvaste on suurempi kuin millään muilla teräsmarkkinoilla, joita on tutkittu tarkasti tämän tapauksen käsittelyssä. Tuonnin markkinaosuus kasvu näyttää tapahtuneen osapuolten kustannuksella, sillä niiden yhdistetty markkinaosuus on laskenut vuoden 1997 [40—45 prosentista]* [30—35 prosenttiin]* kokonaisyntymäärän perusteella laskettuna. Muiden toimijoiden markkinaosuudet ovat pysyneet ennallaan.

TAULUKKO 10

Tuonnin osuus kylmävalssattujen tuotteiden markkinoilla

(%)

2000	1999	1998	1997
17,9 %	10,7 %	14,4 %	9,8 %

Lähde: CO-lomake

- (131) Kuten osapuolet mainitsivat, tuonti on pääasiallisesti peräisin Itä-Euroopan maista, joten kuljetuskustannukset tuskin eroavat merkittävästi kuljetuskustannuksista yhteisön sisällä. Tuonnin korkea taso ja voimakas lisääntyminen viime vuosina viittaa joka tapauksessa siihen, etteivät kolmansien maiden toimittajien kylmävalssatut litteät terästuotteet kärsi laadun, hinnan tai kuljetuksen puolesta kilpailuhaitoista, jotka estäisivät niitä pääsemästä Länsi-Euroopan markkinoille.

- (132) Lisäksi — kuten taulukot 11 ja 12 osoittavat — kylmävalssattujen litteiden tuotteiden markkinoilla on yksi korkeimmista vapaan kapasiteetin määristä niiden markkinoiden keskuudessa, joita on tutkittu tarkasti tämän tapauksen käsittelyssä.

TAULUKKO 11

Kapasiteetin käyttö vuonna 1999

(%)

	Usinor	Arbed Aceralia	Koko teollisuudenala
Kuumavalssattu teräs	[> 90]*	[> 90]*	90
Kvarttolevyt	[70—80]*	[70—80]*	68
Kylmävalssattu teräs	[80—90]*	[80—90]*	76
Sinkitty teräs	[> 90]*	[80—90]*	86
Orgaanisesti pinnoitettu teräs	[80—90]*	[80—90]*	75
Kuumavalssattu ruostumaton teräs	[> 90]*	[> 90]*	94
Kylmävalssattu ruostumaton teräs	[> 90]*	[80—90]*	89

Lähde: osapuolien ilmoitus

TAULUKKO 12

Kylmävalssattujen tuotteiden kapasiteetin käyttöasteen kehitys

(%)

Yritys	1999	1998	1997
Usinor	[80—90 %]*	[80—90 %]*	[80—90 %]*
Arbed/Aceralia	[80—90 %]*	[70—80 %]*	[80—90 %]*
Newco	[80—90 %]*	[80—90 %]*	[80—90 %]*
Koko teollisuudenala	79 %	79 %	78 %

Lähde: osapuolet ja EU:n tiedot

- (133) Ylimääräisen kysynnän ei uskota kattavan markkinoiden vapaata kapasiteettia lähivuosina. Kylmävalssattujen tuotteiden kokonaisyntymisen markkinat ovat tosiasiasa kasvaneet vain vähän kuluneen neljän vuoden aikana (alle neljä prosenttia vuosina 1997—2000). Kaupallisen myynnin markkinat ovat jopa supistuneet, kun asiakkaat ovat siirtyneet käyttämään kuumasinkittyä ohutlevyä. Näin ollen tämänhetkinen kapasiteetin käyttöaste antaa yhteisössä toimiville kilpailijoille riittävästi syytä vastata Newcon hinnankorotuksiin lisäämällä tuotantoa ja luomalla siten kilpailupaineita Newcolle. Vielä todennäköisemmäksi tämän tekee se, että teollisuudenalan kapasiteetin käyttöaste on matalampi kuin Newcon. Vapaata kapasiteettia on myös Itä-Euroopassa, joka on kylmävalssattujen litteiden tuotteiden tärkein tuonnin lähde.

(134) Näin ollen komissio päätelee, että vaikka sulautuman jälkeinen markkinarakenne on sellainen, että Newco voisi toimia itsenäisesti suhteessa kilpailijoihinsa, yhteisöön suuntautuvan tuonnin korkea taso luo Newcolle kilpailupainetta, ja Newco joutuu myös ottamaan huomioon teollisuudenalan huomattavan suuren vapaan kapasiteetin, kun se tekee strategisia päätöksiä. Jäljelle jäävät kilpailijat (maahantuojat mukaan luettuina) pystyvät hillitsemään tehokkaasti Newcon käyttäytymistä markkinoilla.

Päätelmä

(135) Komissio on päätellyt edellä mainittujen huomioiden perusteella, ettei ehdotettu keskittymä tarjoa osapuolille mahdollisuutta haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden markkinoilla.

4. Ei-suuntaisrakeiset sähkötekhniset teräsohutlevyt

Markkinarakenne

(136) Ei-suuntaisrakeisten sähkötekhnisten teräsohutlevyjen markkinoiden kokonaisuus vuonna 2000 Länsi-Euroopassa (saatavilla olevat tiedot käsittävät yhteisön, Norjan ja Sveitsin) oli 1,4 miljoonaa tonnia. Osapuolien myynti ylsi [...]* miljoonaa tonniin, josta Usinorin osuus oli [...]* miljoonaa tonnia ja Arbed/Aceralian osuus oli [...]* miljoonaa tonnia (myynti omaan käyttöön mukaan luettuna). Yhdistetty markkinaosuus oli [15—20 prosenttia]* (Usinor [10—15 prosenttia]*, Arbed/Aceralia [5—10 prosenttia]*), kun vuonna 1999 se oli [20—25 prosenttia]*.

TAULUKKO 13

Osapuolien yhdistetty osuus ei-suuntaisrakeisten sähkötekhnisten teräsohutlevyjen markkinoista yhteisössä + Norjassa ja Sveitsissä

	Kokonaisuusmyynti		Kaupallinen myynti	
	Kilotonnia	%	Kilotonnia	%
2000	[...]*	[15—20]*	[...]*	ei tietoa
1999	[...]*	[20—25]*	[...]*	ei tietoa
1998	[...]*	[20—25]*	[...]*	ei tietoa
1997	[...]*	[20—25]*	[...]*	ei tietoa

Lähde: osapuolet

(137) Markkinajohtajana säilyy TKS, jonka markkinaosuus oli [35—40 prosenttia]* vuonna 1999. Myös Corus (markkinaosuus [15—20 prosenttia]*) ja Voest-Alpine (mark-

kinaosuus [10—15 prosenttia]*) ovat vahvassa asemassa markkinoilla. Kilpailijoiden asema on niin vahva, ettei Newco pysty yksipuolisesti haittaamaan tehokasta kilpailua tai kiertämään kilpailusääntöjä.

(138) Komissio on lisäksi päätellyt, ettei ehdotettu keskittymä aiheuta tai vahvista riskiä kilpailun vastaisesta samansuuntaisesta käyttäytymisestä näillä markkinoilla. Markkinaosuudet eivät ole tasasuhtaisia, mutta ne hajaantuvat yli 20 prosenttiyksikön vaihteluvälille, mikä viittaa siihen, ettei eri toimijoilla ole yhteisiä taloudellisia intressejä. TKS on selkeä markkinajohtaja, jolla on pitkä etumatka kilpailijoihinsa. Voest-Alpine on ollut erittäin aktiivinen, ja sen markkinaosuus on kasvanut viime vuosina lähes 30 prosenttia ([10—15 prosentista]* vuonna 1997 [10—15 prosenttiin]* vuonna 1999). Tuonnin osuus markkinoista oli noin 10 prosenttia. Osapuolten mukaan tuonti todennäköisesti lisääntyy lähivuosina, kun kuljetuskustannukset laskevat suhteessa tuotteen kokonaishintaan.

Päätelmä

(139) Edellä mainitun perusteella komissio uskoo, ettei ehdotettu keskittymä aiheuta kilpailuongelmia ei-suuntaisrakeisten sähkötekhnisten teräsohutlevyjen markkinoilla.

5. Sinkitty teräs

(140) Yhteisön sinkityn teräksen markkinat olivat vuonna 2000 yhteensä 21,1 miljoonaa tonnia. Markkinat ovat kasvaneet viime vuosina merkittävästi: keskimääräinen vuotuinen kasvu vuoden 1997 jälkeen on ollut 9—10 prosenttia (katso taulukko 14).

TAULUKKO 14

Sinkityn teräksen myynti yhteisössä

(kilotonnia)

Vuosi	Kokonaisuusmyynti	Kaupallinen myynti
2000	21 136	ei tietoa
1999	18 492	[...]*
1998	17 840	[...]*
1997	15 850	[...]*

Lähde: osapuolet

(141) Osapuolet myyvät vuonna 2000 [...]* miljoonaa tonnia (Usinor [...]* miljoonaa tonnia, Arbed/Aceralia [...]* miljoonaa tonnia) eli noin [40—45 prosenttia]* kokonaisuusmarkkinoista. Tästä myytiin kuitenkin noin [...]* miljoonaa tonnia muille yrityksille Usinorin ja Arbedin konsernien sisällä. Osapuolien osuus kaupallisen myynnin markkinoista (myynnistä kolmansille osapuolille)

vuonna 1999 (vuoden 2000 lukuja ei ole saatavilla) oli noin [40—45 prosenttia]* (Usinor [25—30 prosenttia]* ja Arbed/Aceralia [10—15 prosenttia]*).

Markkinajohtaja

- (142) Ehdotetun keskittymän tuloksena Newcosta tulee yhteisön metallipinnoitettujen tuotteiden kiistaton markkinajohtaja. Tässä asemassa se pystyy korottamaan hintoja yksipuolisesti. Muilla tuottajilla ei ole yllykkeitä kilpailla voimakkaasti, eivätkä ne pystyisikään siihen.
- (143) Markkinarakenne tarjoaa tosiasiaissa Newcolle mahdollisuuden toimia yksipuolisesti. Kuten taulukosta 15 voidaan todeta, osapuolet ovat yhdessä yli kaksi kertaa suurempia kuin niiden suurin kilpailija, TKS, ja paljon suurempia kuin yksikään muista toimijoista (neljä kertaa suurempia kuin Corus ja viisi kertaa suurempia kuin Riva). Newcosta tulee oikeastaan suurempi kuin sen neljä tärkeintä kilpailijaa yhdessä.

TAULUKKO 15

Osuus yhteisön sinkityn teräksen myynnistä vuonna 1999

Yritys	Kokonaismyynti		Kaupallinen myynti	
	Kilotonnia	%	Kilotonnia	%
Usinor	[...]*	[30—35]*	[...]*	[25—30]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10—15]*	[...]*	[10—15]*
Newco	[...]*	[40—45]*	[...]*	[35—40]*
TKS	[...]*	[15—20]*	[...]*	[55—60]*
Corus	[...]*	[10—15]*		
Riva	[...]*	[< 10]*		
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*		
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
Muut	[...]*	[< 10]*		
Tuonti kolmansista maista	1 152	6,2		
Yhteensä	18 492	100	[...]*	100

Lähde: osapuolet

- (144) Newcon markkinaosuuden ja sen kilpailijoiden markkinaosuuksien välisen suuren eron takia muiden toimijoiden on vaikea vastata Newcon hinnankorotuksiin ja/tai tuotannon rajoittamiseen siten, että sulautuneen yrityksen yksipuoliset toimet kävisivät kannattamattomiksi. Sulautuma tarjoaa Newcolle laajan myyntipohjan, jolla se voi nauttia hinnankorotuksesta samalla, kun siltä poistuu kilpailija (Arbed/Aceralia), jolta asiakkaat olisivat

muutoin voineet siirtyä ostamaan. On syytä tuoda esiin, että Arbed/Aceralia on tällä hetkellä Usinorin toiseksi suurin kilpailija (TKS:n jälkeen). Toisin sanoen asiakkaat eivät todennäköisesti pysty löytämään taloudellisesti kannattavaa vaihtoehtoista toimittajaa, kuten jäljempänä selitetään.

Nykyisen kapasiteetin rajallisuus

- (145) Kapasiteetin käyttöasteet ovat yleensä korkeat (yhteisön keskimääräinen kapasiteetin käyttöaste vuonna 1999 oli 86 prosenttia) etenkin kuumasinkityn teräksen alalla (vuonna 1999 keskimäärin 90 prosenttia), joten kilpailevilla tuottajilla on vain rajallisesti vapaata kapasiteettia toimitettavaksi Newcon asiakkaille.

Suunniteltu uusi kapasiteetti

- (146) Vastauksessaan komission väitetiedoksiantoon osapuolet esittävät, että sinkityn teräksen alalla on yhteisössä tulevaisuudessa huomattava määrä vapaata kapasiteettia, sillä kuumasinkityn teräksen kapasiteettia lisätään vuosina 2001—2004 (kuumasinkityn teräksen osuus kokonaismarkkinoista oli 76 prosenttia vuonna 2000, ja sen odotetaan olevan yli 80 prosenttia vuonna 2003). Osapuolet ovat esittäneet väitteensä tueksi tietoja Euroopassa ja Euroopan lähiseuduilla rakenteilla olevasta tai virallisesti ilmoitetusta uudesta kuumasinkityn teräksen kapasiteetista sekä Euroferin vuosiksi 2000—2005 ennustamasta kysynnän kasvusta. Ne päättelevät, että kokonaiskysyntä kasvaa vuoteen 2004 mennessä [$> 2\,000$]* kilotonnia verrattuna kokonaiskapasiteetin [$> 5\,000$]* kilotonniin ⁽⁷²⁾.
- (147) Komissio on nähnyt tutkinnan aikana erilaisia lukuja — eri lähteistä — siitä, kuinka kapasiteetti ja kysyntä kehittyvät lähivuosina. Erilaisten lukujen perusteella on vaikea ennustaa kapasiteetin kehittymistä. Komission investointikyselyn mukaan kolmannet osapuolet suunnittelevat lisäävänsä kapasiteettia 1,6 miljoonalla tonnilla vuoteen 2004 mennessä. Luku on matalampi kuin osapuolien CO-lomakkeessa ilmoittama [...]* miljoonaa ⁽⁷³⁾ ja Euroferin tutkimuksessa vuosiksi 2001—2004 ennustettu 2,6 miljoonan tonnin kasvu. Osapuolten viimeisin kasvuennuste, jonka ne antoivat vastauksessaan väitetiedoksiantoon, oli [...]* miljoonaa tonnia.

- (148) Myös kysynnän kasvusta tuona ajanjaksona on erilaisia arvioita. CO-lomakkeessa kysynnän ennustettiin kasvavan [...]* prosenttia vuodessa. Luku on matala verrattuna viime vuosien kasvuun (yli 10 prosenttia vuodessa vuosina 1997—2000). Osapuolien viimeisin ennuste

⁽⁷²⁾ Vastaus komission väitetiedoksiantoon, sivu 21.

⁽⁷³⁾ Osa II, liite 4, sivu 26.

väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa on, että vuotuista kasvua tapahtuu keskimäärin vain [...] prosenttia, kuten taulukossa 16 esitetään:

TAULUKKO 16

Kuumasinkityn teräksen kysynnän kehitys yhteisössä

	Kysyntä yhteisössä (kt)	Vuotuinen kasvu (%)
2000	[...]*	[...]*
2001	[...]*	[...]*
2002	[...]*	[...]*
2003	[...]*	[...]*
2004	[...]*	[...]*
	Keskimäärin	[...]*

Lähde: vastaus komission väitetiedoksiantoon, s. 21.

Yhteisö	2001—2004	Yhteisön reuna-alueet	2001—2004
Arvedi (Newco)	250	Severstal (Venäjä)	400
Gonvarri (Barcelona)	165		
Bancolor (Bilbao)	200		
Yhteensä	3 315		2 660
Yhteisö ja yhteisön reuna-alueet yhteensä	3 315 + 2 660 = 5 975		

Lähde: vastaus komission väitetiedoksiantoon, s. 20

(149) Osapuolet ovat joka tapauksessa laskeneet kapasiteetin kasvun merkityksellisiä maantieteellisiä markkinoita laajemmalla pohjalla (Itä-Eurooppa ja Turkki mukaan luetuina). Osapuolet eivät lisäksi ole ottaneet huomioon kysynnän kasvua näissä maissa. Ennustettu vapaa kapasiteetti saattaa siis olla osapuolien ennustetta pienempi. Taulukossa 17 on yhteenvedo osapuolien esittämistä kapasiteetin kasvua koskevista tiedoista.

TAULUKKO 17

Ennuste kuumasinkityn teräksen kapasiteetin kasvusta

Yhteisö	2001—2004	Yhteisön reuna-alueet	2001—2004
TKS (Bochum)	400	Erdemir (Türkei)	400
Riva (Taranto)	400	Teczan Izmir (Turkki) ja Corus	300
Salzgitter	400	US Steel Kosice (Slovakia)	250
Voest (Linz)	300	Eko Stahl (Puola)	210
Duferco (La Louvière)	300	Galvex (Viro)	400
Wupperman (Mperdjick / yhteisyritys Corusin ja Voestin kanssa)	500	Novolipesk (Venäjä) ja TKS	300
Marcegaglia (Ravenna)	400	Ispat Karmet (Turkki)	400

(150) Osapuolten esittämien yhteisön kapasiteetin ja kysynnän kehitystä koskevien ennusteiden perusteella voidaan olettaa, että kapasiteetin käyttöaste pysyy todennäköisesti suhteellisen korkeana. Lisäksi osapuolten omien arvioiden mukaan Newcolla olisi suuri osuus yhteisön nykyisestä tuotantokapasiteetista ([40—45 prosenttia]* kaikesta sinkitystä teräksestä ja [40—45 prosenttia]* kuumasinkitystä teräksestä vuoteen 2004 mennessä), ja täten Newcon kilpailijoilla on yhteensä hallussaan vain suhteellisen vähän vapaata kapasiteettia verrattuna Newcon kapasiteetti- ja tuotantolukuihin.

(151) Puhuttaessa kapasiteetin lisääntymisestä yhteisön reuna-alueilla, ja vaikka ei otettaisi huomioon kysynnän mahdollista kasvua näissä maissa, tämä ylimääräinen kapasiteetti ei vaikuta lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä merkittävästi kilpailutilanteeseen yhteisössä, sillä näiden maiden toimitukset eivät näytä täyttävän kuumasinkityn teräksen tärkeimmän asiakasryhmän eli autoteollisuuden laatuvaatimuksia.

Uudet tulokkaat

(152) On myös epätodennäköistä, että uudet tulokkaat aiheuttaisivat kilpailupainetta. Vaikka pääomakustannukset ja teknologialisenssit eivät ole suurena esteenä markkinoille pääsulle, sinkittyjen terästuotteiden markkinoiden erityinen luonne aiheuttaa muita rajoitteita. Ensinnäkin sinkitty teräs on tuotantoketjun loppupään tuote, joten markkinoille haluavan yrityksen on voitava varmistaa kylmävalssatun hiiliteräksen saantinsa. Vaaditut teräslaadut ovat usein erikoislaatuja (suuri kestävyys tai erittäin suuri kestävyys asiakkaiden vaatimusten täyttämiseksi), jotka eivät ole massatuotannon tuotteita. Toiseksi asiakkaiden saaminen, etenkin autoteollisuuden alalla, on vaikea prosessi, jossa — kuten jäljempänä selitetään — yrityksen on läpäistävä tietty hyväksymismenettely. Raportissa, jonka osapuolet esittivät vastauksena komission

väitetiedoksiantoon, korostetaan, että ”hyväksymismenettely tarkoittaa teräksentuottajille tietenkin korkeita aikakustannuksia ja huomattavia hallinnollisia menoja” (74).

- (153) Lisäksi kasvavilla markkinoilla uudet tulokkaat pystyvät tuskin luomaan merkittävää kilpailupainetta. Kuumasinkityn teräksen alalle on viime aikoina tullut kolme uutta toimijaa: Marcegaglia vuonna 1999 (kapasiteetti 700 000 tonnia vuodessa), Bancolor vuonna 2001 (200 000 tonnia vuodessa) ja Dufercon suunniteltu tuotantolinja vuonna 2002 (350 000 tonnia vuodessa). Uusien tulokkaiden mittakaava on sellainen, että vaikka ne yhdistettäisiin, ne lisäisivät kapasiteettia alle 5 prosenttia.
- (154) Lisäksi kaikki nämä kapasiteetin lisäämiset suunniteltiin ennen kuin Newcon hankkeesta tiedotettiin, ja niitä on käsitelty jo edellä (146—151 kohta). Mahdollisten uusien markkinatulokkaiden tilanne huononee Newcon perustamisen myötä. Newco pystyy tavoittelemaan valikoivasti uusien tulokkaiden (mahdollisia) asiakkaita, sillä se on auto- ja rakennusalan suurin toimittaja.
- (155) Myöskään sähkösinkityn teräksen alalla ei odoteta uusia tulokkaita, sillä sähkösinkityn teräsnauhan kysyntä on vähentynyt.

Vaihtoehtoiset materiaalit

- (156) Vaihtoehtoiset materiaalit eivät yleisesti ottaen pysty korvaamaan sinkittyä terästä. Kun materiaali on valittu, oli kyse sitten teollisuusrakennusten komponenteista, autoista tai kodinkoneiden osista, muotti valetaan. Autojen ja kodinkoneiden tapauksessa on vaikeaa ellei mahdotonta vaihtaa materiaalista toiseen tuotteen elinkaaren aikana. Auton valmistajat valitsevat tuotantolaitteet, hitsaus- tai kokoonpanolaitteet ja maalit tietyille materiaaleille kutakin osaa varten. Ne eivät voi lähes koskaan vakuuttavasti uhata vaihtavansa toiseen materiaaliin, sillä se edellyttäisi perusteellisia muutoksia tuotantoprosessiin.
- (157) Komission väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa osapuolet väittävät, että kilpailua syntyisi etenkin teräksen ja alumiinin välille pitkällä aikavälillä ja uuden auton suunnitteluvaiheessa. Osapuolten esittämistä väitteistä huolimatta vaikuttaa siltä, ettei terästä ja alumiinia pidetä kilpailun kannalta toistensa korvikkeina. Osapuolet selittävät, että ”alumiinin käyttö keskittyi perinteisesti

kalliiden autojen erityisiin kapean sektorin markkinoihin” (75), eivätkä ne kiistä, että näin on yhä tänä päivänäkin: paljon alumiinia käyttävät auton valmistajat toimivat kaikki ylemmällä markkinasektorilla (Audi, Jaguar). Alumiini ja muovi maksavat käytännössä tiettyä osaa kohti kaksi-neljä kertaa enemmän kuin teräs, eivätkä ne toimi vastapainona teräksen hinnankorotuksille. Täten alumiiniin tai muoviin siirtymisellä ei voida uhata.

Tuonti

- (158) Tuonnin osuus sinkittyjen terästuotteiden kokonaisyhteisyydestä yhteisössä on ollut kuluneiden neljän vuoden aikana 3—9 prosenttia. Ei vaikuta siltä, että tuonti aiheuttaa vakavaa kilpailupainetta yhteisön tuottajille näillä markkinoilla. On erityisesti syytä tuoda esiin, että lähinnä massatuotantoluokan teräksestä koostuvat tuontituotteet eivät ole vaihtoehtona suurimman asiakasryhmän, autoteollisuuden — jonka osuus sinkityn teräksen kysynnästä oli 51 prosenttia vuonna 1999 — käyttämille metallipinnoitteisten materiaalien laaduille. Vain harva yhteisön ulkopuolinen tuottaja pystyy tarjoamaan kyseisiä laatuja. Ainoastaan Kauko-idän toimittajat, Japani ja Etelä-Korea, voivat täyttää vaaditut laatuvaatimukset. Näiden maiden tuotteet ovat kuitenkin eurooppalaisia tuotteita kalliimpia, ja lisähinta yhdessä kuljetuskustannusten ja erityisten pakkaus- ja kuljetuskustannusten kanssa nostaa toimitushinnan lähes kaksi kertaa korkeammaksi kuin Euroopassa tuotetun materiaalin. Markkinaoloihin ei vaikuta terästeollisuuden vaikea tilanne Kaukoidässä.
- (159) Osapuolet eivät ole juurikaan kiistäneet hintaeroja. Väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa osapuolet kuitenkin esittivät, että niiden mielestä hintakehitys yhteisössä ja Kaukoidässä on hyvin samankaltainen (hintaeroista huolimatta) ja että yhteisön hinnat ja kolmansista maista suuntautuva tuonti vaikuttavat selvästi toisiinsa. Tässäkin yhteydessä on syytä tuoda esiin, että tuonti koskee lähinnä massatuotantoluokan terästä. Korkealaatuisen teräksen — jota autoteollisuus tarvitsee — tuonti vaikuttaa olevan hyvin vähäistä. Osapuolten mukaan Fiat osti hiljattain 200 kilotonnia kuumasinkittyä terästä Baosteelilta ja PSA osti 50 kilotonnia kuumasinkittyä terästä Poscolta. Luvut osoittavat, ettei tuonti ole riittävän suurta, jotta se voisi luoda merkittävää painetta tuotemarkkinoiden tärkeässä yläpäässä. [...]*
- (160) Tuonnilla ei näin ollen pystytä vakavasti estämään Newcoa korottamasta hintoja ja vähentämästä tuotantoa yksipuolisesti.

(74) Osapuolien talouskonsulttien raportti ”Terästuotteet autoteollisuutta varten” (Steel products for the automotive sector), 10. lokakuuta 2001, sivu 9.

(75) Osapuolien talouskonsulttien raportti ”Terästuotteet autoteollisuutta varten” (Steel products for the automotive sector), 10. lokakuuta 2001, sivu 29.

Asiakkaiden neuvotteluvoima

- (161) Autoteollisuuden ulkopuolella yhdenkään asiakkaan osuus Newcon myynnistä ei ole yli [0—5 prosenttia]*, ja useimpien osuus on paljon alle prosentin. Tällaiset asiakkaat eivät voi kohdistaa Usinoriin mitään painetta, sillä niiden yksittäiset ostot ovat vain merkityksetön osa Newcon myyntiä.
- (162) Autoteollisuuden osuus sinkityn teräsnauhan nykyisestä kysynnästä on noin 50 prosenttia. Suurimman autoalan asiakkaan osuus yhdistyneiden yritysten myynnistä olisi noin [5—15 prosenttia]*. Asianomainen auton valmistaja tilaa kuitenkin nykyään enemmistön materiaalistaan joko Usinorilta tai Arbedilta. Toiseksi suurimman yrityksen osuus Newcon myynnistä on alle 10 prosenttia, mutta senkin materiaalista tulee suurin osa Usinorilta tai Arbedilta. Kun otetaan huomioon uusien toimittajien hankkimiseen menevä pitkä aika, vaihtoehtoisten toimittajien rajallinen määrä ja näiden toimittajien käytävissä olevan kapasiteetin rajallisuus, vaikuttaa epätodennäköiseltä, että kumpikaan näistä yrityksistä voisi millään tavoin käyttää neuvotteluvoimaa lyhyellä aikavälillä. Muut autoalan asiakkaat eivät ole yhtä riippuvaisia Usinorista ja Arbedista, mutta niiden osuus näiden yritysten myynnistä on vielä pienempi.
- (163) Autoteollisuudella on lisäksi erityisvaatimuksia, kuten toimitus juuri oikeaan aikaan, turvallisuuden kannalta olennaisten osien laadunvalvonta koko tuotantoprosessin ajan (kirjausketju mukaan luettuna) sekä erityiset fyysiset ja kemialliset ominaisuudet, jotka esitetään yksityiskohteisesti tuote-eritelmissä, jotka voivat koskea vain yhtä tiettyä asiakasta. Autoteollisuuden palvelemiseksi teräksentuottajan on siis tehtävä huomattavia investointeja mahdollisten asiakkaiden hyväksymiin laadunvalvontajärjestelmiin ja juuri oikeaan aikaan toimittamiseen tarvittavan infrastruktuurin luomiseen. Auton valmistajien tuotantolaitosten teräsvarastot ovat minimaaliset: yksi tärkeimmistä valmistajista pitää keskimäärin kolmen päivän varastoa. Jokainen auton osa valmistetaan tietyistä materiaalista ja tilataan tietyltä toimittajalta. Toimittajissa ei ole paljon valinnanvaraa, ja valmistajan on oltava varma, että teräksen tuottaja täyttää aina vaatimukset. Uuden toimittajan valintaa edeltää siis pitkä testaus- ja koemenettely. Yhdessä tapauksessa kesti viisi vuotta, ennen kuin toimittaja sai täyden hyväksynnän. Muut auton valmistajat ovat ilmoittaneet, että valintamenettely kestää kolmesta kuukaudesta vuoteen ja siihen liittyy melkoisia menoja.
- (164) Autoalan yritykset eivät näin ollen voi vaihtaa helposti toimittajaa, ja mahdollisia ehdokkaita on joka tapauksessa vain vähän. Mahdollisille toimittajille aiheutuu huomattavia riskejä ja menoja testimateriaalin toimittamisesta sekä tarvittavien teknisten tukiryhmien ja juuri oikeaan aikaan toimittamiseen tarvittavan infrastruktuurin perustamisesta. Niiden on käytettävä paljon aikaa ja vaivaa ilman mitään takeita siitä, että ne saavat riittävän suuret tilaukset kattamaan perustamiskustannukset ja jatkuvat menot.
- (165) Asiakkaiden vaikeus löytää edullinen vaihtoehto toimituksille lisää sulautuneen yrityksen yksipuolisten toimien todennäköisyyttä, olipa kyse sitten hintojen korottamisesta tai tuotannon rajoittamisesta.
- (166) Komission väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa osapuolet kiistivät komission tulokset. Ne vetosivat seuraaviin seikkoihin: 1) autoteollisuudella on huomattavaa neuvotteluvoimaa, sillä se on hyvin keskittynyt, ja viiden suurimman valmistajan yhdistetty markkinaosuus yhteisössä on 77 prosenttia. 2) Autojen valmistajat voivat muuttaa ja ne muuttavatkin volyymeja lyhyellä aikavälillä, sillä ne hyväksyvät useampia toimittajia kuin ne käyttävät. 3) Koska pienekin volyymin menettämisellä on suhteettoman suuri vaikutus osapuolien tuottavuuteen, pelko siitä, että autojen valmistajat siirtävät edes pieniä volyymeja kilpaileville hyväksytyille yrityksille, rajoittaa osapuolien mahdollisuutta korottaa hintoja. Osapuolet perustelivat talouskonsulttinsa laatimalla raportilla väitteensä, että korkeiden kiinteiden kustannusten takia terästeollisuudella on voimakkaat yllykkeet myydä viimeinen tonni jopa tuotantoketjun loppupään tuotteista kuten metallipinnoitteisesta hiiliteräksestä. Ajatuksena on, että myymällä suurehkoja määriä tuotantoketjun loppupään tuotteita lisätään kapasiteetin käyttöä tuotantoketjun alkupäässä ja etenkin masuunin tasolla. Tämä puolestaan vähentää mittakaavaedun takia tuotantokuluja tonnia kohti. Esimerkiksi integroidun masuunin kapasiteetin käytön lisääminen 90 prosentista 100 prosenttiin säästäisi 35 prosenttia sähkösinkityn teräksen tuotantokustannuksissa tonnia kohti.
- (167) Pohdittuaan tarkkaan esitettyjä väitteitä komissio pysyy näkemyksessään, ettei kysyntävoima riitä estämään Newcoa toimimasta yksipuolisesti metallipinnoitettujen tuotteiden markkinoilla. Kohdasta 1) — autoteollisuuden keskittyminen — sinkityn teräksen viiden suurimman toimittajan markkinaosuus on sulautuman jälkeen [> 80 prosenttia]*, eli niiden keskittymisaste on korkeampi kuin autoteollisuuden (joka ei ole niiden ainoa asiakasryhmä). Jotkin yksittäiset auton valmistajat hankkivat huomattavan osan tarvitsemastaan materiaalista (> 50 prosenttia)* sulautuvalta osapuolilta, kun taas Newcon suurimman asiakkaan osuus sen sinkityn teräksen myyn-

nistä olisi vain [5—15 prosenttia]*. Näin ollen alan keskittymisaste tuskin riittää toimimaan vastapainona Newcon markkinavoimalle.

(168) Kohdasta 2): erittäin keskittynytkin asiakasryhmä pystyy kohdistamaan merkittävää kysyntävoimaa ainoastaan, jos on varteenotettavia vaihtoehtoja, joihin se voi siirtää kysyntänsä. Näin ei kuitenkaan ole tässä tapauksessa. Suurten volyymien siirtämisen uhka ei riitä hillitsemään Newcon markkinakäyttäytymistä. Kuten aiemmin on todettu, teollisuudenalan kapasiteetin käyttöaste on korkea ja pysyy korkeana lähitulevaisuudessa, joten vaihtoehtoiset toimittajat eivät pysty vastaamaan merkittävään kysynnän kasvuun.

(169) Kohdasta 3): uhka kysynnän pienien volyymien (viimeisen tonnin) siirtämisestä lyhyellä aikavälillä ei riitä rajoittamaan Newcon neuvotteluvoimaa. Euroopan masuunien kapasiteetin käyttöaste on yleensä jo korkea (paljon yli 90 prosenttia). Asiakkaiden kysynnän pienien määrien menettäminen ei vaikuttaisi voimakkaasti Newcon kustannuskäyrään. Tämä voidaan havainnollistaa seuraavasti: vuonna 1999 osapuolet tuottivat 40 miljoonaa tonnia raakaterästä ja noin [5—10]* miljoonaa tonnia sinkittyä terästä. Newcon suurimman asiakkaan ([5—15]* prosenttia osapuolien yhdistetystä sinkitystä tuotannosta) osuus sinkitystä teräksestä oli noin [...] miljoonaa tonnia. Vaikka tämä asiakas siirtäisi kaiken sinkityn teräksen kysyntänsä muualle, sen osuus Newcon raakateräksen tuotannosta olisi vain noin [< 5 prosenttia]*. Tämä osoittaa, etteivät pieniä kysynnän määriä siirtävät asiakkaat pysty tehokkaasti hillitsemään Newcon markkinakäyttäytymistä.

Päätelmä

(170) Komissio on edellä mainitun perusteella päätellyt, että ehdotettu keskittymä tarjoaa osapuolille mahdollisuuden haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä sinkittyjen tuotteiden markkinoilla kuumasinkitty teräs ja sähkösinkitty teräs mukaan luettuina.

6. Orgaanisesti pinnoitettu hiiliteräs

Ei riskiä yksipuolisesta tehokkaan kilpailun haittaamisesta tai kilpailusääntöjen kiertämisestä

(171) Vuonna 2000 orgaanisesti pinnoitetun hiiliteräksen kokonaismarkkinat olivat 4,13 miljoonaa tonnia. Usinorin osuus oli [...] miljoonalla tonnilla [30—35 prosent-

tia]* ja Arbed/Aceralian osuus oli [...] miljoonalla tonnilla [5—10 prosenttia]*, eli niiden yhdistetty markkinaosuus oli [35—40 prosenttia]*. Kaupallisen myynnin alalla osapuolien yhdistetty markkinaosuus oli [25—30 prosenttia]* (Usinor [15—20 prosenttia]*, Arbed/Aceralia: [5—10 prosenttia]*) vuonna 1999.

(172) Newcon läheisimpiä kilpailijoita tulevat olemaan Corus, jonka markkinaosuus vuonna 1999 oli [20—25 prosenttia]* kokonaismyynnistä ([20—25 prosenttia]* kaupallisesta myynnistä), ja TKS, jonka markkinaosuus vuonna 1999 oli [10—15 prosenttia]* kokonaismyynnistä ([< 10 prosenttia]* kaupallisesta myynnistä) (katso taulukko 18).

TAULUKKO 18

Osapuolien orgaanisesti pinnoitetun hiiliteräksen yhdistetyt markkinaosuudet

	Kokonaismyynti		Kaupallinen myynti	
	Kilotonnia	%	Kilotonnia	%
2000	[...]*	[35—40]*	[...]*	ei tietoa
1999	[...]*	[35—40]*	[...]*	[25—30]*
1998	[...]*	[35—40]*	[...]*	[20—25]*
1997	[...]*	[35—40]*	[...]*	[20—25]*

Lähde: osapuolet

(173) Sulautuman jälkeen Newco on [35—40 prosenttia]* markkinaosuudella kokonaismyynnin puolesta selkeä markkinajohtaja. Yhdistetyn markkinaosuuden korkeat luvut saattavat herättää huolta Newcon mahdollisuudesta toimia itsenäisesti suhteessa kilpailijoihinsa. Osapuolien yhdistetty markkinaosuus kaupallisesta myynnistä (myynti kolmansille osapuolille) on kuitenkin vain [25—30 prosenttia]*. Ero johtuu alan korkeasta vertikaalisesta integraatiosta, ja sekä Usinor että Arbed/Aceralia käyttävät suuren osan tuotannostaan niiden konsernien omistuksessa tai hallinnassa olevien yritysten toteuttamiin jatkojalostustoimiin. Komissio ei ole todennut näillä tuotantoketjun loppupään markkinoilla mitään kilpailuongelmia. Lisäksi Newco joutuu kilpailemaan muiden suurien tuottajien kanssa, kuten Corusin ja TKS:n kanssa, joilla molemmilla on huomattava määrä vapaata kapasiteettia näillä markkinoilla.

Ei riskiä kilpailun vastaisesta samansuuntaisesta käyttäytymisestä

(174) Markkinoiden luonne ei kannusta kilpailun vastaiseen samansuuntaiseen käyttäytymiseen. Kolmen tärkeimmän toimijan yhdistetty osuus kaupallisessa myynnissä on

alle 60 prosenttia kokonaismarkkinoista. Lisäksi kapasiteetin käyttöasteet eivät ole tasasuhtaisia. Usinorin ja Arbed/Aceralian käyttöasteet ovat [> 80 prosentilla]* suhteellisen korkeat, kun yhteisön keskimääräinen kapasiteetin käyttöaste koko teollisuudenalalla on 75 prosenttia. Lisäksi useat toissijaiset tuottajat, kuten SSAB, Rautaruukki, Voest-Alpine ja Salzgitter, ovat erittäin aktiivisia näillä markkinoilla.

Markkinakasvu

- (175) Markkinoita on leimannut voimakas kasvu, ja toimitukset ovat lisääntyneet 41 prosenttia kuluneiden kolmen vuoden aikana (mikä voidaan osittain selittää sillä, että orgaanisesti pinnoitetut terästuotteet ovat korvanneet tavallisen kylmävalssatun litteän hiiliteräksen ja sinkityn teräksen). Suuntaus saattaa jatkua tulevaisuudessa.

Päätelmä

- (176) Edellä mainituista syistä komissio ei katso, että sulautunut yhtiö pystyisi haittaamaan tehokasta kilpailua tai kiertämään EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä orgaanisesti pinnoitetun hiiliteräksen markkinoilla.

7. Pakkausteräs

- (177) Markkinoiden tarkka määritelmä on jätetty avoimeksi, ja se on joko a) pakkausteräksen kokonaismarkkinat tai b) kapeammat erilliset markkinat i) juomapakkauksissa käytetyille teräkselle ja ii) muulle pakkausteräkselle. Markkinaosuuksien jakautuminen näillä mahdollisilla eri markkinoilla on esitetty taulukossa 19.

TAULUKKO 19

Pakkausteräksen markkinaosuudet vuonna 1999

(%)

Yritys	Juomapakkauksissa käytetty teräs	Muu pakkaus-teräs	Pakkausteräs (yleisesti)
Usinor	[30—35 %]*	[20—25 %]*	[20—25 %]*
Arbed/Aceralia	[5—10 %]*	[10—15 %]*	[10—15 %]*
Newco	[35—40 %]*	[35—40 %]*	[35—40 %]*
Corus	[30—35 %]*	[25—30 %]*	[25—30 %]*
TKS	[25—30 %]*	[10—15 %]*	[10—15 %]*

Lähde: osapuolet

- a) Juomapakkauksissa käytetty teräs

Markkinarakenne

- (178) Markkinoiden koko oli 0,6 miljoonaa tonnia vuosina 2000 ja 1999. Vuonna 2000 osapuolien yhdistetty markkinaosuus oli [40—45 prosenttia]* (Usinor [35—40 prosenttia]*, Arbed/Aceralia [5—10 prosenttia]*). Corusin markkinaosuus vuonna 1999 oli [30—35 prosenttia]* ja TKS:n osuus samana vuonna oli [25—30 prosenttia]*.

Ei riskiä yksipuolisesta tehokkaan kilpailun haittaamisesta tai kilpailusääntöjen kiertämisestä

- (179) Kilpailijoilla on niin vahva asema markkinoilla, ettei Newco pysty luomaan tai vahvistamaan asemaa, jossa se voisi toimia itsenäisesti suhteessa muihin tuottajiin.

Ei riskiä kilpailun vastaisesta samansuuntaisesta käyttäytymisestä

- (180) Komissio on myös tutkinut, johtaisiko ehdotettu liike toimi Euroopan suurimpien tuottajien harjoittamaan kilpailun vastaiseen samansuuntaiseen käyttäytymiseen. Ensinnäkin, toimenpide kasvattaa epäsuhtaisuutta tuottajien välillä. Vielä tärkeämpää on, että kolmella toimijalla on vain muutama monikansallinen asiakas pakkausvalmistajien teollisuudenalalla. Juomapakkauksissa käytetyn teräksen alalla Usinorin liikevaihto on vain [...] asiakkaan varassa ([...]*). Arbed/Aceraliassa on vain [...] asiakasta ([...]*). Näihin yrityksiin kohdistuu puolestaan voimakasta painetta kansainvälisten pullottajien taholta (kuten Coca Colan, Pepsi Colan ja keskitetyn olutteollisuuden taholta). Lisäksi, vaikka komissio katsoo yhä, että juomatölkkeihin käytettävä teräs ja alumiini (sekä muut materiaalit) kuuluvat erillisille markkinoille, teräs joutuu kilpailemaan alumiinin ja PET:n kanssa.

- (181) Kolmella teräksentuottajalla ei siis ole juurikaan mahdollisuutta korottaa hintoja samansuuntaisesti. Lisäksi markkinoiden kapasiteetin käyttöaste on suhteellisen matala (keskimäärin 75 prosenttia yhteisön juomien ja muun kuin juomien pakkausteräksen kokonaismarkkinoilla). Vapaan kapasiteetin suuri määrä kannustaa "huijaamaan" sovituisissa hinnoissa, mikä vaikeuttaa entisestään hiljaisia sopimuksia.

- (182) Komissio on näin ollen päätellyt, ettei ehdotettu keskittymä johda Euroopan suurimpien tuottajien samansuuntaiseen kilpailun vastaiseen käyttäytymiseen.

b) Muu pakkausteräs

- (183) Markkinoiden koko oli 3,8 miljoonaa tonnia vuonna 2000 ja 3,5 miljoonaa tonnia vuonna 1999. Muun pakkausteräksen mahdollisilla markkinoilla osapuolien yhdistetty markkinaosuus oli [35—40 prosenttia]* (Usinor [20—25 prosenttia]*, Arbed/Aceralia [10—15 prosenttia]*) vuonna 2000. Vuonna 1999 Corusin markkinaosuus oli [25—30 prosenttia]*, TKS:n [10—15 prosenttia]* ja Rivan [10—15 prosenttia]*, kun muiden tuottajien osuus oli [15—20 prosenttia]*.

Ei riskiä yksipuolisesta tehokkaan kilpailun haittaamisesta tai kilpailusääntöjen kiertämisestä

- (184) Kilpailijoilla on niin vahva asema markkinoilla, ettei Newco pysty luomaan tai vahvistamaan asemaa, jossa se voisi toimia itsenäisesti suhteessa muihin tuottajiin.

Ei riskiä kilpailun vastaisesta samansuuntaisesta käyttäytymisestä

- (185) Komissio on myös tutkinut, johtaisiko ehdotettu toimenpide Euroopan suurimpien tuottajien samansuuntaiseen kilpailun vastaiseen käyttäytymiseen muun pakkausteräksen markkinoilla. Ehdotettu toimenpide lisää myös näillä markkinoilla epäsuhtaisuutta tärkeimpien toimijoiden markkinaosuuksien välillä. Kysyntäpuoli on erittäin keskittynyt ja toimii voimakkaana vastapainona. Kolme yritystä ([...])* vastaa 50 prosentista yhteisön kulutuksesta. [...] on Usinorin suurin asiakas, sen osuus Usinorin myynnistä on [20—25 prosenttia]* ja Arbed/Aceralian myynnistä [15—20 prosenttia]*. Arbed/Aceralian suurimman asiakkaan [...] osuus yrityksen liikevaihdosta merkityksellisillä markkinoilla on [20—25 prosenttia]*.

- (186) Kuten juomapakkauksissa käytetyn pakkausteräksen tapauksessa, vaihtoehtoiset pakkausmateriaalit (muovi, yhdistelmäateriaalit, alumiini, lasi) lisäävät kilpailupainetta. Esimerkiksi elintarvikkeiden pakkaamisessa uudet säilöntämenetelmät, kuten pakastaminen, tyhjiöpakkaaminen ja suojavaasipakkaaminen, suosivat muovivia ja yhdistelmäateriaaleja. Näin ollen teräksentuottajien ei kannata korottaa hintoja ja vaarantaa siten tuotteensa kilpailukykyä.

- (187) Hiljaista sopimista haittaa myös tuonti kolmansista maista, jonka osuus kokonaismyynnistä on [15—20 prosenttia]*. Muu pakkausteräs näyttää olevan standardoitu massatuotannon tuote, joten tuonti saattaa lisääntyä, jos eurooppalaiset toimittajat asettavat tuotteilleen kohtuuttomat hinnat.

- (188) Lopuksi, myös markkinoiden huomattavan suuri vapaa kapasiteetti — joka mainittiin edellä (181 kappale) — kannustaa kilpailijoita laskemaan muun pakkausteräksen liian korkea hintatasoa.

- (189) Komissio on näin ollen päätellyt, ettei ehdotettu keskittymä johda eurooppalaisten tuottajien samansuuntaiseen kilpailun vastaiseen käyttäytymiseen.

c) Kokonaismarkkinat: pakkausteräs

- (190) Kokonaismarkkinat olivat 4,3 miljoonaa tonnia vuonna 2000 ja 4,1 miljoonaa tonnia vuonna 1999. Newcon markkinaosuus vuonna 1999 oli [35—40 prosenttia]* (Usinor [25—30 prosenttia]*, Arbed/Aceralia [10—15 prosenttia]*). Kilpailijoiden markkinaosuudet olivat Corus: [25—30 prosenttia]*, TKS: [10—15 prosenttia]*, Riva: [< 10 prosenttia]* ja muut tuottajat: [10—15 prosenttia]*. Luvut eivät eroa kovinkaan paljon muun kuin juomapakkauksissa käytetyn pakkausteräksen alan luvuista. Tämä johtuu siitä, että muun kuin juomapakkauksissa käytetyn pakkausteräksen osuus kokonaismarkkinoista on lähes 90 prosenttia. Kyseisiä markkinoita koskevan tutkimuksen tulokset pätevät siis tässäkin. Komissio ei todennut kilpailuongelmia juomapakkauksissa käytetyn pakkausteräksen kapeilla markkinoilla. Näin ollen ehdotettu liiketoimi ei aiheuta kilpailuongelmia myöskään hypoteettisilla kokonaismarkkinoilla.

Päätelmä

- (191) Komissio päätelee edellä mainittujen seikkojen perusteella, ettei ehdotettu keskittymä haittaa tehokasta kilpailua tai anna osapuolille mahdollisuutta kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä pakkausteräksen markkinoilla niiden jaottelusta riippumatta.

8. Ruostumattomasta teräksestä valmistetut litteät tuotteet

- (192) Ruostumattomasta teräksestä valmistettuihin litteisiin tuotteisiin kuuluvat kuumavalssatut ja kylmävalssatut ruostumattomat tuotteet. Samoin kuin näitä markkinoita koskevissa aiemmissa komission päätöksissä⁽⁷⁶⁾, on ehdotetun sulautuman vaikutuksia tässäkin tarkasteltava kahdella tasolla, jotta voitaisiin päätellä, 1) pystyykö Newco toimenpiteen jälkeen yksin määrittelemään hinnat tai estämään kilpailua ja 2) loisiko toimenpide otot, joissa Euroopan ruostumattoman teräksen tuottajien pieni joukko pystyisi tekemään keskenään hiljaisia sopimuksia.

⁽⁷⁶⁾ Katso asiassa COMP/EHTY.1342 — Outokumpu / Avesta Sheffield 4.12.2000 tehty päätös.

Ei riskiä yksipuolisesta tehokkaan kilpailun häittämisestä tai kilpailusääntöjen kiertämisestä

i) Kuumavalssatut ruostumattomat terästuotteet

- (193) Taulukossa 20 esitetään kuumavalssattujen ruostumattomien terästuotteiden markkinaosuudet kokonaisymyynnin perusteella yhteisössä + Norjassa ja Sveitsissä. Tämän perusteella osapuolien yhdistetty markkinaosuus oli [25—30 prosenttia]* vuonna 2000 ja [25—30 prosenttia]* vuonna 1999. Niiden kilpailijoita ovat AvestaPolarit ([30—35 prosenttia]* vuonna 1999), TKS ([20—25 prosenttia]*) ja Acerinox ([10—15 prosenttia]*).

TAULUKKO 20

Markkinaosuudet vuonna 1999 yhteisössä + Norjassa ja Sveitsissä (kokonaisymyynti)

Yritys	Kokonaisymyynti (kt)	Markkinaosuus (%)
Usinor	[...]*	[10—15 %]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[15—20 %]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[25—30 %]*
AvestaPolarit	[...]*	[30—35 %]*
TKS	[...]*	[20—25 %]*
Acerinox	[...]*	[10—15 %]*
Boehler	[...]*	[< 5 %]*
Tuonti	[...]*	[< 10 %]*

Lähde: osapuolet

- (194) Sulautuneesta yhtiöstä ei näin ollen tulisi Euroopan johtajaa kuumavalssattujen ruostumattomasta teräksestä valmistettujen litteiden tuotteiden markkinoilla. Lisäksi Newco ei pystyisi hyötymään koostaan ja integraatioasteestaan, sillä osapuolien mukaan sen kilpailijatkin kuluvat vertikaalisesti integroituneisiin konserneihin: AvestaPolarit on Outokumpu Steelin ja Avesta Sheffieldin yhteisyritys, Krupp Thyssen Stainless on TKS:n omistuksessa, Acerinoxilla on määräysvalta yhdysvaltalaisessa North American Stainless -yrityksessä ja yksi sen suurimmista osakkaista on Japanin suurin ruostumattoman teräksen tuottaja Nisshin Steel. Tässä tilanteessa ehdotettu sulautuma ei tarjoaisi osapuolille mahdollisuutta määrittellä hintoja yksipuolisesti tai estää tehokasta kilpailua.

ii) Kylmävalssatut ruostumattomat terästuotteet

- (195) Taulukossa 21 esitetään osapuolien ja niiden kilpailijoiden osuudet kylmävalssattujen ruostumattomien terästuotteiden markkinoista.

Osapuolien yhdistetty markkinaosuus kokonaisymyynnin perusteella (myynti omaan käyttöön mukaan luettuna) olisi noin [20—25 prosenttia]* vuonna 2000 ja [20—25 prosenttia]* vuonna 1999 (ne ovat kaukana TKS:n takana, jonka markkinaosuus oli noin [35—40 prosenttia]* vuonna 1999). Kaupallisen myynnin alalla osapuolien yhdistetty markkinaosuus kohoaisi [15—20 prosenttiin]*. Newco joutuisi myös kilpailemaan AvestaPolaritin ([20—25 prosenttia]* kokonaisymyynnistä) ja Acerinoxin ([10—15 prosenttia]* kokonaisymyynnistä) kanssa. Tässäkin tapauksessa markkinaosuudet ja vahvat kilpailijat estäisivät Usinor/Arbed/Aceraliaa määrittelemästä hintoja tai estämästä tehokasta kilpailua yksipuolisesti.

TAULUKKO 21

Markkinaosuudet vuonna 1999 yhteisössä + Norjassa ja Sveitsissä (kokonaisymyynti)

Yritys	Kokonaisymyynti (kt)	Markkinaosuus %
Usinor	[...]*	[15—20 %]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[5—10 %]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[20—25 %]*
TKS	[...]*	[35—40 %]*
Avesta Polarit	[...]*	[20—25 %]*
Acerinox	[...]*	[10—15 %]*
Tuonti	[...]*	[< 5 %]*

Lähde: osapuolet

Ei riskiä kilpailun vastaisesta samansuuntaisesta käyttäytymisestä

i) Kuumavalssatut ruostumattomat terästuotteet

- (196) Ehdotetun keskittymän toteuduttua kuumavalssattujen ruostumattomien terästuotteiden toimittajia on vain viisi. Kolmella suurimmalla toimijalla on hallussaan > 80 prosenttia kuumavalssatun ruostumattoman teräksen markkinoista (katso taulukko 22).

TAULUKKO 22

Markkinaosuudet vuonna 1999 yhteisössä + Norjassa ja Sveitsissä (kokonaisymyynti)

	Usinor/ Arbed/ Aceralia	Avesta Polarit	TKS	Kolme suurinta kilpailijaa	Acerinox
Kuumavalssattu ruostumatton teräs	[25—30]*	[30—35]*	[20—25]*	[> 80]*	[10—15]*

Lähde: osapuolet

- (197) Komissio tutki, voisiko sulautuma johtaa kilpailun vastaiseen samansuuntaiseen käyttäytymiseen. Komissio päätteli, että seuraavista syistä toimenpide tuskin johtaa siihen, että ruostumattoman teräksen tuottajat korottavat yhdessä hintoja ja/tai rajoittavat tuotantoa tai jakelua tai kiertävät muutoin EHTY:n kilpailusääntöjä.

Markkinakasvu

- (198) Toisin kuin lähes millään muulla terästeollisuuden alalla, ruostumattomien terästuotteiden markkinat kasvavat vähintään 6 prosenttia vuodessa. Kasvun odotetaan jatkuvan yhtä voimakkaana vielä ainakin neljän vuoden ajan. Nykyisten toimijoiden on siis syytä kilpailla markkinaosuudesta jatkuvilla investoinneilla. Merkittävästä kapasiteetin lisäämisestä ovat viime aikoina ilmoittaneet AvestaPolarit (700 kt Torniossa) ja ALZ (600 kt vuoteen 2003 mennessä).

Kapasiteetin lisääminen

- (199) Vaikka kapasiteettia voidaankin lisätä poistamalla pulonkaulatekijöitä, se on yhä harvemmin mahdollista, ja yritysten onkin investoitava uusiin tuotantolaitoksiin voidakseen vastata kysyntään. Investointien optimaalinen mittakaava on hyvin suuri suhteessa yhteisön markkinoiden kokoon. AvestaPolaritin (joka syntyi Avesta Sheffieldin ja Outokummun sulautumasta) Suomeen rakentaman uuden terästehtaan kapasiteetti on miljoona tonnia vuodessa (700 000 tonnia vuodessa kuumavalssattua terästä ja 300 000 tonnia vuodessa kylmävalssattua terästä) ja AST:n uusi kapasiteetti on 600 000 tonnia vuodessa. Lukuja on vertailtava kuumavalssatun ruostumattoman teräksen kokonaiskapasiteettiin (6,7 miljoonaa tonnia vuonna 2000). Kun uusi kapasiteetti on otettu käyttöön, omistajan on kilpailtava voimakkaasti saadakseen uuden tuotantolaitoksen täyteen tuotantotehdon.

Kustannusrakenteet

- (200) Markkinoilla toimivilla kilpailijoilla on hyvin erilaiset kustannusrakenteet, mikä johtuu useista eri tekijöistä, kuten raaka-aineiden saatavuudesta. Tätä päätelmää tukevia todisteita esitettiin jo joulukuussa 2000 asiassa Outokumpu / Avesta Sheffield tehdyssä komission päätöksessä (31—35 kappale), jossa todettiin jopa 40 prosentin eroja yhteisön tuottajien jalostuskustannuksissa. Osapuolet selittivät myös, että seosaineiden, kuten nikkelin ja kromin, osuus kuumavalssatun ruostumattoman teräksen hinnasta on keskimäärin noin 30 prosenttia. Jotkin kilpailijoista ovat vertikaalisesti integroituneita kaivostoimintaan, näitä ovat esimerkiksi Outokumpu Steel, Columbus (jonka osakkaista suuri osa on kromin tuottajia) tai useat japanilaiset kilpailijat, joilla on taloudellisia sidoksia nikkelin ja kromin tuottajiin. Arbed/Aceralialla ja Usinorilla taas ei ole mitään alaan liittyvää kaivostoimintaa. Kustannusrakenteiden erot johtuvat

myös tuotantolaitosten erilaisista sijaintipaikoista, joiden takia kuljetuskustannukset vaihtelevat. Kuljetuskustannukset ovat matalat absoluuttisesti mitattuina, mutta ne voivat tehdä eron tappion ja voiton välillä. Sisäiset kuljetuskustannukset ovat joillakin kilpailijoilla (esim. Acerinoxilla ja Outokummulla) hyvin matalat ja toisilla taas erittäin korkeat (Avesta Sheffield). Osapuolien kuljetuskustannukset sijoittuvat näiden kahden ääripään väliin.

ii) Kylmävalssatut ruostumattomat terästuotteet

- (201) Ehdotetun sulautuman toteuduttua kylmävalssattujen ruostumattomien terästuotteiden toimittajia on vain viisi. Kolmella suurimmalla toimijalla on hallussaan [> 80 prosenttia]* kylmävalssatun ruostumattoman teräksen markkinoista, kuten taulukossa 23 esitetään. TKS:illä on kuitenkin sulautuman jälkeenkin huomattavasti suurempi markkinaosuus kuin sulautuneella yrityksellä.

TAULUKKO 23

Markkinaosuudet vuonna 1999 yhteisössä + Norjassa ja Sveitsissä (kokonaismyynti)

(%)

	Usinor/ Arbed/ Aceralia	Avesta Polarit	TKS	Kolme suurinta kilpailijaa	Acerinox
Kylmävalssattu ruostumatonta teräs	[20—25]*	[20—25]*	[35—40]*	[> 80]*	[10—15]*

Lähde: osapuolet

- (202) Komissio tutki, voisiko ehdotettu keskittymä johtaa kilpailun vastaiseen samansuuntaiseen käyttäytymiseen. Komissio päätteli, että samoista syistä kuin kuumavalssatun ruostumattoman teräksen kohdalla, toimenpide tuskin johtaa siihen, että ruostumattoman teräksen tuottajat korottavat yhdessä hintoja ja/tai rajoittavat tuotantoa tai jakelua tai kiertävät muutoin EHTY:n kilpailusääntöjä.

Päätelmä

- (203) Komission tutkimuksessa päädyttiin siihen, ettei ehdotettu sulautuma aiheuta mitään kilpailuongelmia sen enempää kuumavalssattujen kuin kylmävalssattujen ruostumattomasta teräksestä valmistettujen litteiden tuotteiden markkinoilla.

2. TERÄKSEN JAKELU

1. Vertikaalisesti integroituneet jakelijat / itsenäiset jakelijat

- (204) Teräksen jakelu on erittäin tärkeä osa vertikaalisesti integroituneiden teräksentuottajien yleistä kauppapolitiikkaa. Arbed/Aceralia esittää, että noin 40 prosenttia Euroopan teräksen kulutuksesta kulkee erilaisia jakelukanavia pitkin.
- (205) Kaikilla Euroopan suurimmilla teräksentuottajilla on omat jakelukeskusverkostonsa, jotka kattavat yleensä huomattavan osan Euroopan alueesta, etenkin tärkeimmät teollisuusalueet. Jakelukeskuksien verkostoilla on tavallisesti yhteinen kauppapolitiikka tai myyntistrategia, ja ne ovat keskitetysti koordinoituja tai toimivat saman liikkeenjohtorakenteen tai keskusmyyntiosaston alaisuudessa, vaikka ne ovatkin kaikki tietyssä määrin itsenäisiä.
- (206) Integroituneiden jakelijoiden lisäksi on itsenäinen sektori, joka koostuu useista kooltaan ja taloudelliselta vahvuudeltaan vaihtelevista yrityksistä. Itsenäisen sektorin osuus myynnistä teräspalvelukeskuksien kautta vuonna 1999 esitetään taulukossa 24.
- (207) Itsenäiset jakelijat voivat teoriassa tarjota samat palvelut kuin integroituneet jakelijatkin, kunhan ne ovat investoineet tarvittaviin laitteisiin. Suuri osa niiden materiaalista tulee kuitenkin väistämättä sellaisten eurooppalaisten teräksentuottajien terästehtaista, joiden integroituneet jakelijat ovat niiden kilpailijoita jakelualalla. Etenkin mahdollisuus varmistaa tarpeelliset toimitukset tai hintatason säilyminen riippuu täysin itsenäisten jakelijoiden ja tuottajien keskinäisistä suhteista. On syytä tuoda esiin teräspalvelukeskuksien toiminnan yhteydessä, että terästehtaiden toimittamien leveiden kelojen hinta määrittelee pitkälti halkaistun kelan hinnan, kuten osapuolet ovat korostaneet.
- (208) Lisäksi yksi itsenäinen jakelija huomautti vastauksessaan komission kyselylomakkeeseen, että vaikeina aikoina integroituneet jakelijat vahvistavat loppukuluttajille hinnat, jotka ovat jokseenkin samat kuin hinnat, joita tuottajat perivät samoista tuotteista itsenäisiltä jakelijoilta. Samaten toinen itsenäinen jakelija vakuutettuaan, että suuret teräksen tuottajat suosivat selkeästi integroituneita jakelijoita, väitti, että jotkin integroituneiden teräsjakelukeskusten hinnoittelumenetelmistä eivät perustu tarpeeseen kattaa täydellisesti käsittely- ja logistiikkakustannukset.
- (209) Teräksen tuottajien omistamat jakelijat hyötyvät itsenäisiin jakelijoihin verrattuna paitsi integroitumisesta tuotantoketjun alkupäässä asianmukaisten tuotteiden valmistukseen myös useista muista tekijöistä. Integroituneet jakelijat voivat ympäri Eurooppaa levittäytyneiden eri keskustensa maantieteellisen sijainnin ansiosta tehdä kokonaissopimuksia sellaisten suurten asiakkaiden kanssa, joilla on useita tuotantolaitoksia Euroopassa ja yksi päätöksentekokeskus ostoja varten. Todellisuudessa, vaikka pienten asiakkaiden ja kunkin teräspalvelukeskuksen myyntiorganisaation välillä käydään yksittäisiä neuvotteluja, suuret asiakkaat neuvottelevat yleensä Euroopan laajuisia kokonaistoimitussopimuksia siten, että tuotteet ja palvelut toimitetaan asiakasta lähimpänä sijaitsevasta jakelukeskuksesta. Käytäntö vallitsee etenkin autoteollisuudessa ja kodinkoneteollisuudessa.
- (210) Markkinatutkimus vahvistaa, että ehdotettu toimenpide huolestuttaa useita itsenäisiä kilpailijoita. Vaikka muutama kilpailija uskookin, että ehdotettu sulautuma parantaa sulautuvien osapuolien tehokkuutta ja siten markkinoiden vakautta, muut pelkäävät, että tuottajat lisäävät valtaansa teräksen jakelussa pienten itsenäisten jakelijoiden vahingoksi. Tämä saattaa johtaa siihen, että jakelijoiden toimituslähteiden määrä vähenee ja hinnat kohoavat. Jotkin itsenäiset jakelijat esittivät, että ehdotettu keskittyminen saattaa viedä niiltä toimituslähteet, etenkin kun otetaan huomioon, että yhteisön ulkopuolisten valmistajien toimitusten jatkuvuus on ollut aikaisemmin hyvin epävarmaa.
- (211) Komission aiempien päätösten⁽⁷⁷⁾ mukaisesti onkin pääteltävä, että vaikka teräksen jakelu on alueellinen tai kansallinen palvelu, arvioitaessa sulautuman vaikutuksia jakeluun on otettava huomioon teräksen valmistajien vertikaalisen integroitumisen vaikutukset jakelijoiden

TAULUKKO 24

Itsenäisten jakelijoiden osuus myynnistä teräspalvelukeskuksien kautta vuonna 1999

	(%)
Saksa (Nordrhein-Westfalia lukuun ottamatta)	60
Italia	49
Yhdistynyt kuningaskunta	45
Espanja ja Portugali	40
Benelux-maat ja Nordrhein-Westfalen	31
Ranska	26

Lähde: osapuolet

⁽⁷⁷⁾ Asia IV/M.484 — Krupp / Thyssen / Riva / Falck / Tadfin / AST.

väliseen kilpailuun, etenkin terästuotteiden toimittamiseen jakelijoille Euroopan tasolla.

2. Eri jakelumarkkinoiden arviointi

(212) Ehdotettu toimenpide johtaa erityisen suuriin markkinaosuuksiin seuraavilla markkinoilla:

- a) teräspalvelukeskukset Ranskassa;
- b) teräspalvelukeskukset Espanjassa/Portugalissa;
- c) tukkukauppatoiminta Ranskassa; ja
- d) happileikkauskeskukset Ranskassa.

(213) Tämän päätöksen vaikutusalaan kuuluvat myös seuraavat markkinat:

- a) teräspalvelukeskukset Benelux-maissa ja Nordrhein-Westfalenissa;
- b) teräspalvelukeskukset Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa; ja
- c) tukkukauppatoiminta Benelux-maissa ja Nordrhein-Westfalenissa.

a) Teräspalvelukeskukset Ranskassa

(214) Teräspalvelukeskukset myivät Ranskassa vuonna 2000 litteitä hiiliterästuotteita yhteensä 3,9 miljoonaa tonnia (joka on noin 41 prosenttia litteiden hiiliterästuotteiden kokonaistoimituksista), josta Usinor myi noin [...] miljoonaa tonnia ja Arbed/Aceralia myi noin [...] miljoonaa tonnia. Osapuolten yhdistetty markkinaosuus oli [40—45 prosenttia]* vuonna 2000 ([40—45 prosenttia]* vuonna 1999), jota ehdotettu keskittymä kasvatti [5—10 prosenttia]* ([5—10 prosenttia]* vuonna 1999). Suurimpien kilpailijoiden markkinaosuudet vuonna 1999 olivat [5—10 prosenttia]* (Corus), [5—10 prosenttia]* (Riva) ja [5—10 prosenttia]* (TKS).

(215) Sulautuman jälkeen Newcon markkinaosuus on noin viisi kertaa suurempi kuin sen suurimman kilpailijan Ranskan markkinoilla ja lähes kaksi kertaa suurempi kuin sen kolmen suurimman kilpailijan markkinaosuudet yhteensä. Lisäksi Ranskan itsenäisten teräspalvelukeskusten markkinaosuus on suhteellisen pieni verrattuna tilanteeseen naapurimaissa. Itsenäisten teräspalvelukeskusten osuus Ranskan markkinoista on vain noin [$<$ 30 prosenttia]*, kun taas Saksassa (Nordrhein-Westfalen lukuun ottamatta) niiden osuus on [$>$ 50 prosenttia]*, Italiassa [$>$ 40 prosenttia]* ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa [$>$ 40 prosenttia]*. Itsenäinen sektori on lisäksi erittäin pirstoutunut usean pienen toimittajan kesken.

(216) On syytä ottaa huomioon myös osapuolten vertikaalinen integroituminen ja etenkin Newcon voimakas asema

tuotantoketjun alkupään markkinoilla litteiden hiiliterästuotteiden tuotannossa ja suoramyyntissä niin ETA:n alueella kuin Ranskassakin. Osapuolten kuumavalssatun hiiliteräksen tuotannon osuus yhteisön tuotannosta oli vuonna 1999 noin [40—45 prosenttia]*, ja niiden kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden osuus yhteisön tuotannosta oli [45—50 prosenttia]*. Lisäksi markkinatutkimuksesta ilmenee, että jotkin Usinorin Ranskan jakeluverkon kanssa kilpailevat itsenäiset jakelijat ovat pitkälti riippuvaisia Arbed/Aceralian toimituksista; toimenpiteen myötä tämä vaihtoehtoinen toimituslähde katoaa. Uusi yritys on siis sulautuman jälkeen sellaisessa asemassa, että se voi määrittellä hinnat, valvoa tai rajoittaa jakelua tai haitata tehokasta kilpailua.

(217) Komissio on edellä mainittujen huomioiden perusteella päätellyt, että ilmoitettu toimenpide tarjoaa osapuolille mahdollisuuden haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä teräspalvelukeskusten kautta Ranskassa tapahtuvan litteiden hiiliterästuotteiden jakelun markkinoilla.

b) Teräspalvelukeskukset Espanjassa/Portugalissa

(218) Iberian niemimaalla teräspalvelukeskusten osuus litteiden hiiliterästuotteiden kokonaistoimituksista on noin 44 prosenttia, kun taas tukku- ja happileikkauskeskusten osuus toimituksista on noin 10 prosenttia. Etenkin on syytä tuoda esille, että teräspalvelukeskusten Espanjassa ja Portugalissa vuonna 2000 myymien litteiden hiiliterästuotteiden kokonaismäärä oli 4,2 miljoonaa tonnia, josta Usinor myi noin [...] miljoonaa tonnia ja Arbed/Aceralia myi noin [...] miljoonaa tonnia. Osapuolten yhdistetty markkinaosuus oli [45—50 prosenttia]* vuonna 2000 ([50—55 prosenttia]* vuonna 1999), jota ehdotettu keskittymä kasvatti [10—15 prosenttia]* ([10—15 prosenttia]* myös vuonna 1999). Tärkeimpien kilpailijoiden markkinaosuudet vuonna 1999 olivat [10—15 prosenttia]* (Grupo Ros), [5—10 prosenttia]* (Gutser) ja [5—10 prosenttia]* (A. Gallardo).

(219) Lisäksi molemmissa maissa aiheutuisi vakavia kilpailuongelmia, jos Espanjan ja Portugalin katsottaisiin muodostavan erilliset maantieteelliset markkinat. Newcon markkinaosuus olisi vuonna 1999 ollut Espanjassa [40—45 prosenttia]* ([30—35 prosenttia]* + [10—15 prosenttia]*) ja Portugalissa [65—70 prosenttia]* ([65—70 prosenttia]* + [$<$ 5 prosenttia]*).

(220) Tässäkin tapauksessa Newcon ja sen kilpailijoiden välinen ero on sulautuman jälkeen merkittävä. Newco on yli neljä kertaa suurempi kuin sen läheisin kilpailija. Newcon tärkeimmät kilpailijat ovat lisäksi itsenäisiä jakelijoita (eivätäkä muiden teräksen tuottajien integroituneita jakelijoita), jotka ovat pitkälti riippuvaisia ilmoituksen tehneistä osapuolista terästuotteiden toimituksissa. Newcolla on myös erityisen vahva asema litteiden hiiliteräs-

tuotteiden jakelussa niin teräspalvelukeskuksien kuin tukkukeskuksienkin kautta Ranskassa, jossa ovat Iberian niemimaan läheisimmät markkinat, mikä rajoittaa entisestään espanjalaisten ja portugalilaisten asiakkaiden vaihtoehtoisten toimittajien määrää.

- (221) Väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa osapuolet kuitenkin esittävät, että kansallisten markkinoiden perusteella Portugalissa ei ole olennaista päällekkäisyyttä, sillä Arbed/Aceralian markkinaosuus on [< 5 prosenttia]*. Kun otetaan huomioon Usinorin huomattavan korkea markkinaosuus Portugalissa ([65—70 prosenttia]*) sekä Espanjan ja Portugalin rajatylittävän myynnin määrä, Arbed/Aceralia on Espanjassa harjoittamansa toiminnan puolesta tärkein mahdollisen kilpailun lähde Portugalin markkinoilla. Portugalin ja Espanjan markkinoiden välillä on niin suuri kokoero, että vaikka Arbed/Aceralian litteiden hiiliterästuotteiden espanjalaisten teräspalvelukeskuksien kautta tapahtuvan myynnin ([...]* kilotonnia vuonna 1999) osuus Espanjan markkinoista on vain [10—15 prosenttia]*, myynnin määrä on huomattavasti suurempi kuin Portugalin litteiden hiiliterästuotteiden teräspalvelukeskuksien kautta tapahtuvan myynnin kokonaismarkkinat (399 kilotonnia vuonna 1999).
- (222) Komissio on edellä mainittujen huomioiden perusteella päättänyt, että ilmoitettu toimenpide tarjoaa osapuolille mahdollisuuden haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä teräspalvelukeskuksien kautta Espanjassa ja Portugalissa tapahtuvan litteiden hiiliterästuotteiden jakelun markkinoilla.

c) Tukku kauppatoiminta Ranskassa

- (223) Osapuolten yhdistetty markkinaosuus kaikkien hiiliterästuotteiden jakelussa oli [25—30 prosenttia]* vuonna 2000 ([20—25 prosenttia]* + [5—10 prosenttia]*) ja vuonna 1999 ([15—20 prosenttia]* + [5—10 prosenttia]*). Niiden suurimmat kilpailijat olivat KDI, jonka markkinaosuus vuonna 1999 oli [25—30 prosenttia]*, ja Descours et Cabaud, jonka markkinaosuus oli [15—20 prosenttia]*.
- (224) Newcon markkinaosuus litteiden hiiliterästuotteiden jakelussa olisi kuitenkin paljon suurempi ([35—40 prosenttia]* vuonna 1999). Newco olisi paljon suurempi kuin sen tärkeimmät kilpailijat litteiden tuotteiden jakelun markkinoilla, eli KDI (10—15 prosenttia) ja Descours et Cabaud (5—10 prosenttia). Tukku markkinoiden jäljelle jäävä osuus on äärimmäisen pirstoutunut yli 500 pienen itsenäisen toimittajan kesken. Myös asiakaspohja on hyvin pirstoutunut, ja tärkeimmät asiakkaat ovat pieniä ja keskisuuria yrityksiä.
- (225) On lisäksi syytä huomata, että Newcolla olisi paitsi huomattava osuus tukkukeskuksien kautta Ranskassa tapah-

tuvasta litteiden hiiliterästuotteiden jakelusta myös määräävä asema teräspalvelukeskuksien kautta Ranskassa tapahtuvassa litteiden hiiliterästuotteiden jakelussa (yli 40 prosentin markkinaosuudella). Vertikaalisesti integroituneella Newcolla olisi myös vahva asema tuotantoketjun alkupään markkinoilla litteiden hiiliterästuotteiden tuotannossa Euroopassa (esimerkiksi [45—50 prosenttia]* kylmävalssattujen litteiden hiiliterästuotteiden tuotannosta yhteisössä vuonna 1999).

- (226) Vastauksessaan väitetiedoksiantoon osapuolet kiistävät komission arvion sen perusteella, että merkityksellisten markkinoiden pitäisi kattaa kaikkien hiiliterästuotteiden tukkukauppa, jossa osapuolten yhdistetty markkinaosuus on [25—30 prosenttia]* kokonaismarkkinoista, kuten edellä (223 kappale) on mainittu. Tätä kysymystä on kuitenkin käsitelty tuotemarkkinoiden määrittelyä koskevassa osassa.
- (227) Komissio on edellä mainittujen huomioiden perusteella päättänyt, että ilmoitettu toimenpide tarjoaa osapuolille mahdollisuuden haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä tukkukeskusten kautta Ranskassa tapahtuvan litteiden hiiliterästuotteiden jakelun markkinoilla.

d) Happileikkaukeskukset Ranskassa

- (228) Happileikkaukeskusten Ranskassa vuonna 2000 myymät kokonaismäärät kohosivat 200 000 tonniin, josta Usinor myi noin [...]* ja Arbed/Aceralia myi noin [...]*. Osapuolten yhdistetty markkinaosuus oli [35—40 prosenttia]* vuonna 2000 ([30—35 prosenttia]* vuonna 1999), jota ehdotettu keskittymä kasvatti [5—10 prosenttia]* ([5—10 prosenttia]* myös vuonna 1999). Tärkeimpien kilpailijoiden markkinaosuudet vuonna 1999 olivat [5—10 prosenttia]* (Oxymetal), [5—10 prosenttia]* (Devillers) ja [5—10 prosenttia]* (Oxycentre).
- (229) Newcon markkinaosuus tulee olemaan huomattavasti suurempi kuin sen tärkeimpien kilpailijoiden: Newcon osuus on viisi kertaa suurempi kuin sen läheisimmän kilpailijan. Suuri osa markkinoista (34 prosenttia) on erittäin pirstaloitunut yli sadan toimijan kesken. Myös asiakaspohja on melko pirstaloitunut: suurin osa toimijoista on pieniä ja keskisuuria yrityksiä, joiden kulutus on vähäistä ja joilla on vain vähän jos lainkaan neuvotteluvoimaa. Tuonti ETAn ulkopuolelta on vähäpätöistä eikä aiheuta mitään kilpailupainetta. Happileikkauksen markkinat ovat lisäksi uuden teknologian, kuten laserleikkauksen ja vesisuihkun, kehittymisen takia laskussa,

minkä vuoksi on epätodennäköistä, että markkinoille tulee uusia merkittäviä toimijoita, mitä tukee se, ettei markkinoille ole viiden kuluneen vuoden aikana tullut merkittäviä uusia toimijoita.

- (230) Väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa osapuolet ovat eri mieltä komission päätelmistä, ja ne perustelevat kantaansa seuraavilla väitteillä: 1) Arbedin myynti on vähäistä ja 2) Usinorin asemaan on sisällytetty 100 prosenttia Eurodecoupen tuotannosta, vaikka Eurodecoupen emoyhtiö on todellisuudessa DHS, jossa Usinorilla ei ole yksinomaista määräysvaltaa.
- (231) Ensimmäisestä väitteestä voidaan todeta, että Arbedin myynnin osuus happileikkauskeskusten markkinoilla Ranskassa on [5—10 prosenttia]*, ja Arbed on tällä hetkellä myyntivolyymien perusteella Usinorin toiseksi suurin kilpailija, se on vain hieman jäljessä suurimmasta kilpailijasta (Oxymetalista, jonka markkinaosuus oli [5—10 prosenttia]* vuonna 1999) ja edellä kaikkia muita markkinatoimijoita (Devillers, Oxycentre, Savoy Decoupe, Bretagne Oxy ja UF Acier). Toisesta väitteestä taas voidaan todeta, että osapuolet ovat itse vahvistaneet, että Usinorilla on yhteinen määräysvalta Eurodecoupeissa, ja siten koko Eurodecoupen myynti on otettava huomioon ehdotetun keskittymän arvioinnissa.
- (232) Komissio on edellä mainittujen huomioiden perusteella päättänyt, että ilmoitettu toimenpide tarjoaa osapuolille mahdollisuuden haitata tehokasta kilpailua tai kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä happileikkauskeskusten kautta Ranskassa tapahtuvan kvarttolevyjen jakelun markkinoilla.

e) Muut vaikutusalaan kuuluvat markkinat

- (233) Ehdotetun keskittymän arvioinnissa katsotaan myös seuraavien jakelualan markkinoiden kuuluvan päätöksen vaikutusalaan:

1. Teräspalvelukeskukset Benelux-maissa ja Nordrhein-Westfalenissa, joissa osapuolten yhdistetty markkinaosuus litteiden hiiliterästuotteiden jakelun markkinoilla vuonna 2000 oli [20—25 prosenttia]* ([10—15 prosenttia]* + [10—15 prosenttia]*). Niiden tärkeimmät kilpailijat ovat Corus, jonka markkinaosuus on [20—25 prosenttia]*, ja TKS, jonka markkinaosuus on myös [20—25 prosenttia]*.

Jos nämä alueelliset markkinat jaettaisiin pienempiin osiin, Newcon markkinaosuudet vuonna 1999 olisivat olleet [20—25 prosenttia]* Belgian ja Luxemburgin kattavalla alueella, [25—30 prosenttia]* Alankomaissa ja [15—20 prosenttia]* Saksan kokonaismarkkinoilla (Nordrhein-Westfalen mukaan luettuna). Kaikilla kolmella markkinoilla Newcolla olisi vastaavankokoisia tai jopa suurempia kilpailijoita: Corus Belgiassa ja Luxemburgissa ([25—30 prosenttia]*) ja Alankomaissa ([25—30 prosenttia]*) sekä TKS Saksassa ([15—20 prosenttia]*).

2. Teräspalvelukeskukset Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa, joissa osapuolten yhdistetty markkinaosuus vuonna 2000 oli [15—20 prosenttia]* ([5—10 prosenttia]* + [10—15 prosenttia]*). Jos tarkasteltaisiin kansallisia markkinoita, Newcon markkinaosuus olisi [20—25 prosenttia]* Yhdistyneessä kuningaskunnassa ([5—10 prosenttia]* + [10—15 prosenttia]*) ja < 5 prosenttia (< 5 prosenttia)* + [< 5 prosenttia]*) Irlannissa. Osapuolten markkinaosuus litteiden hiiliterästuotteiden markkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Irlannissa on joka tapauksessa selkeästi pienempi kuin Corusin ([30—35 prosenttia]*).

3. Tukkukauppatoiminta Benelux-maissa ja Nordrhein-Westfalenissa, joissa osapuolten markkinaosuus hiiliterästuotteiden markkinoilla vuonna 2000 oli [15—20 prosenttia]* ([10—15 prosenttia]* + [5—10 prosenttia]*). Millään muilla vaihtoehtoisilla kapeammilla markkinoilla, olipa kyse sitten tuotemarkkinoista (litteät / pitkät tuotteet) tai maantieteellisistä markkinoista (kansalliset markkinat), osapuolten yhdistetyt markkinaosuudet — kun otetaan huomioon markkinoiden muiden toimijoiden markkinaosuudet — eivät aiheuttaisi vakavia kilpailuongelmia.

- (234) Toimenpide ei näin ollen aiheuta vakavia kilpailuongelmia tässä jaksossa kuvailuilla vaikutusalaan kuuluvilla markkinoilla.

VI OSAPUOLTEN ANTAMAT SITOUKUKSET

1. YHTEENVETO SITOUKUKSISTA

1. Ehdotetut yritysmyyntit

- (235) Korjatakseen komission yksilöimät kilpailuongelmat osapuolet ovat tarjoutuneet myymään joitakin yrityksiä ja liiketoimintoja teräksen tuotannon ja teräksen jakelun alalla.

a) Terästuotantomarkkinat

- (236) Osapuolet myyvät osuutensa seuraavista yrityksistä:

- 1) Finarvedi: Usinor sitoutuu myymään tai antamaan myytäväksi osuutensa ISP Arvedin kuumasinkityn teräksen tuotantolinjasta.

- 2) Galmed: Aceralia ja Usinor sitoutuvat myymään tai antamaan myytäväksi osuutensa Galvanizaciones del Mediterraneo SA:sta (Aceralialla on 51 prosenttia ja Usinorilla 24,5 prosenttia Galmedin pääomasta). Galmed valmistaa kuumasinkittyä terästä.

- 3) Lusosider: Usinor sitoutuu myymään tai antamaan myytäväksi osuutensa Lusosider Projectos Siderurgicos SA:sta (50 prosenttia pääomasta). Lusosider valmistaa kylmävalssattua terästä, kuumasinkittyä terästä ja läkkipeltiä.
- 4) Segal: Arbedin Sidmar ja Usinorin Cockerill Sambre sitoutuvat myymään tai antamaan myytäväksi osuutensa (kummallakin on 33,33 prosenttia pääomasta) Société Européenne de Galvanisation SA:sta. Segal valmistaa kuumasinkittyä terästä.
- (237) Osapuolet myyvät tai antavat myytäväksi myös seuraavat liiketoiminnot:
- 1) Beautor: Usinor sitoutuu myymään tai antamaan myytäväksi La Feressa, Ranskassa, sijaitsevan Beautorin. Beautorissa toimii kylmävalssaamo ja sähkösinkityn teräksen tuotantolinja.
- 2) Dudelange: Arbed sitoutuu myymään tai antamaan myytäväksi Dudelangessa, Luxemburgissa, sijaitsevan kuumasinkittyä terästä valmistavan tehtaan.
- 3) Straßburg: Usinor sitoutuu myymään tai antamaan myytäväksi Strasbourgissa, Ranskassa, sijaitsevan tuotantolaitoksensa (kuumasinkitty teräs ja orgaanisesti pinnoitettu teräs).

(238) Jälkimmäisten liiketoimintojen myyntiin sisältyy kaikki aineellinen ja aineeton omaisuus sekä tehtailla työskentelevän henkilökunnan siirto.

(239) Jos 236 ja 237 kohdassa mainittuja tuotantolinjoja ei ole integroitu kylmävalssausrinjoihin, osapuolet tarjoavat ostajan pyynnöstä vastaavan määrän kylmävalssatun lähtöaineen kapasiteettia tai vaihtoehtoisesti maksullista valssausta yleisten markkinaolojen mukaisesti. Ostajan pyynnöstä voidaan tarjota myös siirtymävaiheen ajaksi palveluja/toimitussopimuksia. Galmedin, Beautorin ja Strasbourgin yksiköt tarjotaan pakettina Galmedia koskevan etuosto-oikeuden rajoissa.

b) Jakelumarkkinat

(240) Osapuolet ovat antaneet seuraavat teräksen jakelua koskevat sitoumukset:

- 1) Cofrafer: Arbed sitoutuu myymään tai antamaan myytäväksi täysin omistamansa tytäryhtiön Cofrafer SA:n, myös sen tytäryhtiöt Flaberga Découpen, joka sijaitsee Barberey St. Sulpicessa, Ranskassa, Orn'oxy-coupage, joka sijaitsee Chaillouessa, Ranskassa, ja

Surfaçage de Normandie, joka myös sijaitsee Chaillouessa.

2. Bamesa: Usinor sitoutuu myymään tai antamaan myytäväksi kaikki osakkeensa Bamesa Aceros SL:ssä, tai vaihtoehtoisesti siirtämään jäljellä olevan vähemmistöosuuden, jos sellainen on, riippumattomalle toimitsijamiehelle siihen saakka, kunnes osakkeet voidaan myydä (Usinor omistaa tällä hetkellä suoraan ja välillisesti 49 prosenttia sen yhteisessä määräysvallassa olevan Bamesan pääomasta).

2. Asiaan liittyvät sitoumukset ja menettely

(241) Osapuolet ovat sitoutuneet täyttämään useita asiaan liittyviä sitoumuksia, joilla pyritään varmistamaan myyntien liiketoimintojen taloudellisen kannattavuuden ja kilpailukyvyyn säilyminen. Näihin kuuluu sitoumusten täytäntöönpanon seurannasta vastaavan toimitsijamiehen nimeäminen. Sitoumuksissa esitetään myös yksityiskohtaisesti myyntimenettely. Sitoumusten täydellinen teksti esitetään tämän päätöksen liitteessä.

2. SITOUJUSTEN ARVIOINTI

1. Sinkityt tuotteet

(242) Markkinaosuuksien kannalta tarjotut yritysmyyntit saataisivat Newcon huomattavasti lähemmäksi Usinorin tasoa ennen sulautumaa. Vuonna 1999 Usinorin sinkityn teräksen markkinaosuus oli kokonaismyyntin perusteella [30—35 prosenttia]*, kun taas Arbed/Acerialialla se oli [10—15 prosenttia]*. Yritysmyyntien jälkeen Usinorin, Arbedin ja Aceralian yhdistetty markkinaosuus putoaisi myyntiä edeltäneestä [40—45 prosentista]* [35—40 prosenttiin]*. Osapuolet myisivät yli [5—10 prosenttia]* markkinaosuudestaan, mikä korjaisi niiden aseman markkinoilla. Vuotta 2000 koskevat luvut ovat melko samankaltaiset, kuten taulukosta 25 voidaan todeta.

TAULUKKO 25

Newcon myyntivolyymi ja ehdotetut yritysmyyntit

(kilotonnia)

Sinkitty teräs	1999	2000
Newcon myynti	[...]*	[...]*
	[40—45 %]*	[40—45 %]*
Ehdotetut yritysmyyntit	[...]*	[...]*
Myynti yritysmyyntien jälkeen	[...]*	[...]*
Kokonaismyynti	[...]*	[...]*
Newco yritysmyyntien jälkeen	[35—40 %]*	[35—40 %]*

- (243) Myös kapasiteetin osalta ehdotetut yritysmyyntit vähentäisivät huomattavasti Newcon markkinaosuuksia [40—45 prosentista]* [35—40 prosenttiin]* vuosina 2002—2003, kuten taulukosta 26 voidaan todeta.

TAULUKKO 26

Newcon kapasiteetit ja ehdotetut yritysmyyntit

(kilotonnina)

Sinkitty teräs	2002	2003
Newcon kapasiteetti	[...]*	[...]*
	[40—45 %]*	[40—45 %]*
Ehdotetut yritysmyyntit	[...]*	[...]*
Kapasiteetti yritysmyyntien jälkeen	[...]*	[...]*
Markkinakapasiteetti	[...]*	[...]*
Newco yritysmyyntien jälkeen	[35—40 %]*	[35—40 %]*

- (244) Näillä markkinaosuuksilla olisi epätodennäköisempää, että Newco yksipuolisesti korottaisi hintoja ja rajoittaisi tuotantoa, etenkin kun sen suorien kilpailijoiden kilpailuasema saattaa vahvistua yritysmyyntien jälkeen.

- (245) Ehdotetut yritysmyyntit parantavat markkinarakennetta kahdella tavalla. Jos suuret kilpailijat kuten TKS tai Corus ostaisivat osan tuotantolaitoksista, kapenisi niiden ja Newcon välinen kokoero. Jos pienemmät kilpailijat (kuten Salzgitter tai Voest-Alpine) ostaisivat osan tuotantolaitoksista, syntyisi markkinoille uusi kilpailija, jonka markkinaosuus olisi noin [5—10 prosenttia]*. Uusi kilpailija olisi samaa kokoluokkaa kuin Arbed/Aceralia.

- (246) Ehdotetut yritysmyyntit ratkaisisivat myös väitetiedoksiannossa esitetyt autoteollisuuden liittyvät ongelmat. Yritysmyyntien yli 65 prosenttia liittyy tähän teollisuudenalaan. Tutkimuksessa ilmeni, että hyväksymismenettely tapahtuu tuotantolaitosten tasolla. Mahdolliset ostajat voisivat näin ollen saada joitakin autoalan asiakkaita ostamalla näille asiakkaille materiaalia toimittavia tuotantolaitoksia. Kuten osapuolet vastauksessaan selittivät, teräksen toimittaminen autoteollisuudelle tapahtuu tarjouskilpailun kautta. Ehdotettujen yritysmyyntien myötä autoalan asiakkaat saavat Newcon ohelle vaihtoehtoisia toimituslähteitä, kun tarjouskilpailuun osallistuu uusia tai vahvempia kilpailijoita.

- (247) Lisäksi sinkittyjen terästuotteiden markkinoilta katoaisi yritysmyyntien jälkeen yhteisön suurimpien teräksen val-

mistajien yhteisömuutos. Tämä vähentäisi kilpailijoiden kykyä ja halua sovittaa yhteen käytöstään.

- (248) Lopuksi, kun yritysmyyntit tapahtuvat sulautuvien yritysten "kotialueella" (alueella, joka kattaa Ranskan, Espanjan ja Portugalin sekä Benelux-maat), ne vähentävät myös yllykkeitä kehittää näille tuotteille osan mantee-reesta kattavat maantieteelliset markkinat.
- (249) Edellä mainitut huomiot on vahvistettu komission ehdotetuista korjaustoimenpiteistä tekemässä markkinatutkimusta.

2. Teräksen jakelu

- (250) Ehdotetut yritysmyyntit poistaisivat komission yksilöimät kilpailuongelmat, jotka liittyvät useisiin jakelumarkkinoihin Ranskassa ja Espanjassa/Portugalissa.

- (251) Cofraferin myynnillä Newcon osuus Ranskan teräspalvelukeskuksien markkinoista vuonna 2000 vähenisi noin [40—45 prosentista]* noin [35—40 prosenttiin]*. Litteiden hiiliterästuotteiden tukkumarkkinoilla ja happileikkauksimarkkinoilla Newcon markkinaosuudet olisivat yritysmyyntien jälkeen noin [30—35 prosenttia]*. Vielä tärkeämpää on, että yritysmyyntit poistavat päällekkäisyydet teräspalvelukeskuksien, tukkukaupan ja happileikkauksen markkinoilta Ranskassa, sillä niihin sisältyvät kaikki Arbed/Aceralian teräksen jakelutoiminnot näillä markkinoilla.

- (252) Lisäksi Bamesan myynti pienentää huomattavasti Newcon markkinaosuutta teräspalvelukeskuksien markkinoilla Espanjassa/Portugalissa. Vuoden 2000 markkinaosuuksien perusteella Newcon osuus Bamesasta edustaa noin [15—20 prosenttia]* markkinoista. Yritysmyyntien jälkeen markkinaosuus laskisi [45—50 prosentista]* [25—30 prosenttiin]*. Lukua voidaan verrata Grupo Rosin [10—15 prosenttia]* markkinaosuuteen, Gutserin [5—10 prosenttiin]* ja A. Gallardon [5—10 prosenttiin]*. Jos tarkastellaan kansallisia markkinoita, Newcon markkinaosuus Espanjassa vähenisi [40—45 prosentista]* [25—30 prosenttiin]* ja Portugalissa [65—70 prosentista]* [30—35 prosenttiin]*. Jokin kilpailija voi näin ollen yritysmyyntien avulla kasvattaa huomattavasti markkinaosuuttaan ja tasapainottaa Usinorin, Arbedin ja Aceralian sulautuman luomaa epätasapainoa.

- (253) Edellä mainitut huomiot on vahvistettu komission ehdotetuista korjaustoimenpiteistä tekemässä markkinatutkimusta.

3. Päätelmä

- (254) Komissio katsoo, että sitoumukset korjaavat tyydyttävästi kilpailuongelmat, jotka komissio on yksilöinyt niin sinkityn teräksen kuin teräksen jakelunkin markkinoilla.

VII PÄÄTELMÄ

(255) Komissio on kaikkien edellä mainittujen huomioiden perusteella päättänyt, että jos tämän päätöksen liitteessä esitetyt sitoumukset täytetään täydellisesti, ehdotettu keskittymä ei aiheuta kilpailuongelmia eikä se etenkin tarjoa Newcolle mahdollisuutta:

- määrittellä hintoja, valvoa tai rajoittaa tuotantoa tai jakelua tai haitata tehokasta kilpailua olennaisella osalla merkityksellisten tuotteiden markkinoita, tai
- kiertää EHTY:n perustamissopimuksessa vahvistettuja kilpailusääntöjä, erityisesti luomalla keinotekoisella tavalla etuoikeutettu asema, joka merkitsee merkittävää etua toimitusten hankinnassa tai markkinoillepääsyssä.

(256) Koska EHTY:n perustamissopimuksen 66 artiklan 2 kohdan vaatimukset tulevat näin täytetyiksi, ehdotettu sulautuma tulisi hyväksyä sillä ehdolla, että osapuolet täyttävät täydellisesti seuraavat sitoumukset (ottaen huomioon kaikki liitteessä esitetyn tarkistuslausukseen mukaiset mahdolliset muutokset ja):

[...]* (Katso liitteessä esitetty julkinen versio sitoumuksista).

(257) Nämä sitoumusten näkökohdat ovat ehtoja, sillä vain niiden täytyessä (ottaen huomioon kaikki tarkistuslausukseen mukaiset muutokset) voidaan merkityksellisillä markkinoilla saada aikaan rakenteellinen muutos. Muut sitoumusten näkökohdat, jotka koskevat tavoitellun

rakennemuutoksen aikaansaamiseen tarvittavia täytäntöönpanovaiheita, ovat EHTY:n perustamissopimuksen 66 artiklan 5 kohdan viidennen alakohdan mukaisia velvoitteita,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Toimenpide, jolla yritykset Arbed SA, Aceralia Corporación Siderúrgica SA ja Usinor SA sulautuvat Newco Steel -yritykseksi, hyväksytään EHTY:n perustamissopimuksen 66 artiklan 2 kohdan nojalla sillä edellytyksellä, että liitteessä esitetyt sitoumukset ja etenkin seuraavat ehdot täytetään kokonaisuudessaan:

[...]* (Katso liitteessä esitetty julkinen versio sitoumuksista).

2 artikla

Tämä päätös on osoitettu ilmoituksen tehneille osapuolille.

Tehty Brysselissä 21 päivänä marraskuuta 2001.

Komission puolesta

Mario MONTI

Komission jäsen

LIITE

Edellä 1 artiklassa tarkoitettujen sitoumusten täydellinen englanninkielinen teksti on saatavilla komission web-sivulla:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html
