



EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO

Bryssel 29.9.1999
C(1999) 3093 lopullinen

KOMISSION PÄÄTÖS,
tehty 29 päivänä syyskuuta 1999,
yrityskeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille
ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi

(Asia N:o IV/M.1383 – Exxon/Mobil)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon Euroopan talousalueesta tehdyn sopimuksen ja erityisesti sen 57 artiklan,

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89¹, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1310/97², ja erityisesti sen 8 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon 9 päivänä kesäkuuta 1999 tehdyn komission päätöksen menettelyn aloittamisesta tässä asiassa,

on antanut asianomaisille yrityksille tilaisuuden esittää huomautuksensa komission niitä vastaan esittämistä väitteistä,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon³,

SEKÄ KATSOO SEURAAVAA:

1. Komissio sai 3 päivänä toukokuuta 1999 ilmoituksen suunnitellusta keskittymästä, jolla yhdysvaltalaisen yrityksen Exxon Corporationin ja Mobil Corporationin oli määrä sulauttaa toimintansa maailmanlaajuisesti.
2. Yhdistynyt kuningaskunta ilmoitti 2 päivänä kesäkuuta 1999 asetuksen (ETY) N:o 4064/89 (jäljempänä "sulautuma-asetus") 9 artiklan 2 kohdan b alakohdan mukaisesti komissiolle, että se katsoi keskittymän vaikuttavan kilpailuun liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan alalla Skotlannin luoteisosassa. Komissio antoi 26 päivänä heinäkuuta 1999 väitetiedoksiannon, jossa määriteltiin muun muassa kilpailuongelmia liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan markkinoilla koko Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Komissio tiedotti 10 päivänä elokuuta 1999 Yhdistyneelle kuningaskunnalle, että kyseisissä olosuhteissa ja sulautuma-asetuksen 9 artiklan 4 kohdan b alakohdan mukaisesti ei ollut perusteita asian siirtämiselle sen viranomaisten käsiteltäväksi.
3. Komissio katsoi 9 päivänä kesäkuuta 1999 tehdyssä päätöksessään, että ilmoitetun toimenpiteen soveltumisesta yhteismarkkinoille vallitsee vakavia epäilyjä. Näin ollen komissio aloitti asiassa sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan mukaisen menettelyn.

1. _____

1. EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1; oikaistu versio EYVL L 257, 21.9.1990, s. 13.

2. EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1.

3. EYVL C...,199., s. ...

I OSAPUOLET JA TOIMENPIDE

4. Exxon Corporation (jäljempänä 'Exxon') on monialayhtiö, joka toimii maailmanlaajuisesti seuraavilla aloilla: raakaöljyn ja maakaasun etsintä, kehittäminen, tuotanto ja myynti, öljynjalostustuotteiden jalostus ja myynti, erilaisten kemiallisten tuotteiden kehittäminen, tuotanto ja myynti, hiilen ja mineraalien tuotanto ja myynti sekä sähköntuotanto. Mobil Corporation (jäljempänä 'Mobil') on monialayhtiö, joka toimii maailmanlaajuisesti seuraavilla aloilla: raakaöljyn ja maakaasun etsintä, kehittäminen, tuotanto ja myynti, öljynjalostustuotteiden jalostus ja myynti sekä erilaisten kemiallisten tuotteiden kehittäminen, tuotanto ja myynti. Mobil ja British Petroleum (jäljempänä 'BP') ovat yhdistäneet kaikki Euroopan jalostus- ja vähittäismyyntitoimintansa yhteisessä määräysvallassa olevaan yhteisyritykseen, BP/Mobiliin⁴.
5. Ilmoitus koskee sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan a alakohdassa tarkoitettua täydellistä sulautumista. Exxon ja Mobil allekirjoittivat 1. joulukuuta 1998 sulautumista koskevan sopimuksen ja suunnitelman. Sopimuksen mukaan Mobil sulautuu Exxonin kokonaan omistaman tytäryhtiön kanssa, ja Mobil on näistä jäljelle jäävä yhtymä. Tämän jälkeen Exxonin hallussa on 100 prosenttia Mobilin liikellelasketuista ja osakkeenomistajilla olevista äänioikeutetuista osakkeista. Mobilin kantaosakkeiden omistajat saavat 1,32015 Exxonin kantaosaketta kustakin Mobilin kantaosakkeesta, jonka ne omistavat sopimuksen tekohetkellä. Exxonin osakkeenomistajien osuudeksi tulee siten noin 70 prosentin osuus yhdistyneestä Exxon Mobilista, kun taas Mobilin osakkeenomistajien osuus on noin 30 prosenttia.

1. _____

4. Asia IV/M.727- BP/Mobil, 7. elokuuta 1996 (EYVL C 381, 17.12.1996, s. 8). Yhteisyrityksen toimintaan eivät kuulu laiva- tai lentokonevoiteluaineet.

II YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS

6. Koska osapuolten yhteenlaskettu maailmanlaajuinen kokonaisliikevaihto⁵ on yli 5 miljardia euroa (Exxon 121 miljardia euroa, Mobil 47 miljardia euroa), sekä Exxonin että Mobilin yhteisön alueelta kertynyt kokonaisliikevaihto on yli 250 miljoonaa euroa (Exxon [...] miljardia euroa, Mobil [...] miljardia euroa) eikä Exxonin eikä Mobilin yhteisön alueen kokonaisliikevaihdosta kerry yli kahta kolmasosaa yhdestä ja samasta jäsenvaltiosta, keskittymällä on sulautumasetuksen 1 artiklan 2 kohdan mukainen yhteisönlaajuinen ulottuvuus. Sekä Exxonin että Mobilin liikevaihto EFTA-alueelta on yli 250 miljoonaa euroa (Exxon [...] miljardia euroa, Mobil [...] miljoonaa euroa), joten asia kuuluu EFTA-yhteistyön piiriin.

III KILPAILUVAIKUTUSTEN ARVIOINTI

7. Öljyteollisuus jaetaan yleensä tuotantoketjun alkupään öljy- ja kaasuteollisuustoimintaan (raakaöljyn ja maakaasun etsintä, kenttien kehittäminen ja tuotanto), tuotantoketjun loppupään toimintaan (polttoaineiden jalostus ja markkinointi, maakaasun jakelu, voiteluaineiden valmistus) sekä erilaiseen petrokemian alan toimintaan.
8. Keskittymä ei aiheuta kilpailuun liittyviä ongelmia raakaöljyn ja maakaasun etsinnän, kehittämisen tai tuotannon markkinoilla eikä erilaisessa petrokemian alan toiminnassa, jossa osapuolilla on päällekkäistä liiketoimintaa. Kumpikin osapuoli toimii raakaöljyn ja maakaasun etsinnän, kehittämisen ja tuotannon alalla, ja komissio oli esittänyt 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan mukaisessa päätöksessä vakavia epäilyjä näiden markkinoiden osalta. Samassa päätöksessä komissio oli esittänyt vakavia epäilyjä myös kaasun nesteeksi muuntamisen markkinoista. Jäljempänä osissa A ja B esitetyistä syistä näillä markkinoilla ei kuitenkaan ole kilpailuun liittyviä ongelmia.
9. Jäljempänä esitetyistä syistä keskittymä olisi johtanut määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen seuraavilla markkinoilla:
- maakaasun tukkumyynti ja siirto Alankomaissa (C jakso)
 - maakaasun kaukosiirto ja tukkumyynti Saksassa (C jakso)
 - Etelä-Saksaa palvelevat maakaasun maanalaiset varastot (C jakso)
 - ryhmän I perusöljyjen markkinat Euroopan talousalueella (D jakso)
 - liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat Itävallassa, Saksassa, Luxemburgissa, Alankomaissa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa (E jakso)

1. _____

5. Liikevaihto laskettu sulautumasetuksen 5 artiklan 1 kohdan ja liikevaihdon laskemisesta annetun komission tiedonannon (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25) mukaisesti. Siltä osin kuin lukuihin sisältyy tammikuun 1 päivää 1999 edeltävän ajan liikevaihtoa, ne lasketaan keskimääräisten ecun vaihtokurssien perusteella ja muutetaan euroiksi niin, että yksi ecu vastaa yhtä euroa.

- liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat Ranskan tiemaksullisilla moottoriteillä (E jakso)
- lentokonevoiteluaineiden maailmanlaajuiset markkinat (F jakso)
- Gatwickin lentoaseman lentopetrolimarkkinat (G jakso).

A. ETSINTÄ-, KEHITTÄMIS- JA TUOTANTOPROSESSI

10. Tuotantoketjun alkupään toimintaan kuuluu kolmentyyppistä kaupallista toimintaa: uusien öljy- ja kaasuvarojen etsintä, niiden kehittäminen ja kaupallinen hyödyntäminen. Uusien varojen etsintää kutsutaan yleensä öljyn- tai kaasunetsinnäksi. Kenttien kehittäminen koskee tulevaan tuotantoon tarvittavan infrastruktuurin rakentamista (öljyntuotantolautat, putkilinjat, terminaalit jne.). Öljy- ja kaasuvarojen hyödyntämiseen viitataan käsiteparilla tuotanto ja myynti. Aikaisemmissa komission päätöksissä⁶ on keskitytty ennen kaikkea tarkastelemaan tuolloin ilmoitettujen toimenpiteiden vaikutusta tuotannon ja myynnin toiminta-alueeseen.
11. Öljyn ja kaasun etsintä ja kehittäminen on aikaa vievää ja pääomavaltaista toimintaa, jossa on edettävä vaihe vaiheelta. Aluksi maat, jotka uskovat alueeltaan olevan löydettävissä hiilivetyvaroja (tällaista maata kutsutaan isäntämaaksi), ottaa vastaan tarjouksia etsintälupien myöntämiseksi. Tarjousmenettelyt vaihtelevat Yhdysvalloissa järjestetyistä julkisista huutokaupoista isäntämaan suorittamaan tarjoajien esivalintaan. Esivalinta saattaa vaihtelevassa määrin perustua teknisiin tai rahoitusvalmiuksiin tai muihin näkökohtiin (kuten lobbaus, kulttuurin samankaltaisuus).
12. Yhtiöt tekevät usein yhteisiä tarjouksia riskien jakamiseksi tai täydentävien taitojen saamiseksi mukaan. Joissakin tapauksissa isäntämaat puolestaan saattavat vaatia joidenkin tarjoajien liittymistä yhteen, jotta niille myönnettäisiin etsintälupa. Isäntämaat saattavat myös vaatia osuuden takaamista kansalliselle öljy-yhtiölleen kaikista luvan kattamalla alueella tehdyistä löydöistä. Aina kun lupa myönnetään usealle yhtiölle yhdessä, nimetään alueella operatiivisessa vastuussa oleva yhtiö. Sen tehtävänä on vastata etsinnän teknisestä ja rahoituksellisesta johtamisesta ja mahdollisesti hankkeen kehittämis- ja tuotantovaiheista. Useimmissa tärkeimmissä päätöksissä vaaditaan kaikkien hankekumppanien yksimielisyys.
13. Yleensä luvan myöntämisen ja varsinaisen tuotannon aloittamisen välillä kuluu 5–15 vuotta. Etsintä- ja kehityshankkeiden kustannukset saattavat nousta noin 7 miljardiin euroon niin kutsutuilla raja-alueilla toteutettavissa hankkeissa. Useimmiten etsintävaiheen osuus kustannuksista on noin 15 prosenttia ja kehittämisvaiheen osuus noin 85 prosenttia.
14. Uudella alueella tuotantoa aloitettaessa on myös rakennettava tarvittava infrastruktuuri. Siihen kuuluvat ennen kaikkea öljyntuotantolautat, putkilinjat ja terminaalit. Pienempiä kenttiä, joiden kehittäminen itsenäisinä yksikköinä ei olisi kannattavaa, voidaan hyödyntää käyttämällä suuremmalle kentälle jo rakennettua infrastruktuuria. Tällaisia pienempiä kenttiä kutsutaan toisinaan satelliittikentiksi. Tällainen toimintatapa on ollut tyypillistä Pohjanmerellä tapahtuvalle etsintätoiminnalle.

1. _____

6. Katso komission päätös asiassa IV/M.1200 – Arco/Union Texas, EYVL C 16, 21.1.1999, s. 8; komission päätös asiassa IV/M.88 – Elf Enterprise, EYVL C 203, 2.8.1991; ja komission päätös asiassa IV/M.85 – Elf Occidental, EYVL C 160, 20.6.1991.

MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT

15. Usein väitetään, että öljyn ja kaasun etsintä, kenttien kehittäminen sekä tuotanto ja myynti ovat liiaksi kytköksissä toisiinsa, jotta voitaisiin määritellä useampia kuin yhdet erilliset tuotemarkkinat. On kuitenkin perusteltua esittää, että etsintätoiminta muodostaa erilliset tuotemarkkinat. Itse asiassa voitaisiin väittää etsintätoimintaa harjoittavan yhtiön asiakkaiden jakautuvan kahteen luokkaan: isäntämaa, jolle yhtiö on yleensä sitoutunut tarjoamaan jatkuvia tuloja tulevaisuudessa, jos alueelta löytyy öljyä tai kaasua, ja sen jälkeen seuraavat öljyn ja kaasun tuottajat ja myyjät, jotka voivat lunastaa yhtiön osuuden tai ryhtyä osallistumaan kehitys- ja tuotantotoimintaan. Oikeuksien siirtäminen alueelta toiselle on teollisuudenalalla tavallinen käytäntö.
16. Koska maaperän mahdollisesti sisältämien hiilivetyjen laji ei ole etsintähetkellä tiedossa, komissio katsoo, ettei ole perusteltua erottaa toisistaan öljynetsintää ja maakaasun etsintää. Kehittämisen, tuotannon ja myynnin tuotemarkkinoiden osalta komissio katsoi menettelyn aloittamisesta tehdyn päätöksen vaiheessa asianmukaiseksi määritellä erikseen raakaöljyn kehittämisen, tuotannon ja myynnin merkitykselliset tuotemarkkinat ja maakaasun kehittämisen, tuotannon ja myynnin merkitykselliset tuotemarkkinat, koska kaasun ja raakaöljyn käyttötarkoitukset, hinnoittelukäytäntö sekä kustannusrajoitteet poikkeavat toisistaan.
17. Osapuolet ovat kiistäneet etsintämarkkinoiden olemassaolon sillä perusteella, että etsintä on liian läheisesti kytköksissä tuotantoprosessin seuraaviin vaiheisiin muodostaakseen mahdolliset tuotemarkkinat. Kuten sulautumisen kilpailuvaikutuksia koskevassa osuudessa selvitetään, ilmoitetun toimenpiteen kilpailuvaikutusten arvioimiseksi ei ole välttämätöntä määritellä merkityksellisiä tuotemarkkinoita tarkasti raakaöljyn ja maakaasun etsintä-, kehittämis-, tuotanto- ja myyntitoiminnan muodostamien eri vaiheiden mukaisesti.

MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT

18. Komissio katsoo öljyn ja maakaasun etsintämarkkinoiden olevan maailmanlaajuiset ja on osapuolten kanssa samaa mieltä siitä, että Euroopan kysynnän näkökulmasta merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat raakaöljyn kehittämisen sekä tuotannon ja myynnin osalta maailmanlaajuiset ja maakaasun osalta niihin todennäköisesti kuuluvat ETA, Algeria ja Venäjä.
19. Komissio tutki, voisivatko pienemmät maantieteelliset alueet muodostaa merkityksellisiä markkinoita. Jotkin kaasunostajat eriyttävät hankintapolitiikkansa kaasun alkuperämaan mukaan toimitusvarmuuteen liittyvistä syistä Venäjän ja Algerian maakaasun toimituksiin vaikuttavien havaittavissa olevien poliittisten riskien vuoksi (Venäjän osuus Länsi-Euroopan kokonaistoimituksista on noin 17 % ja Algerian 12 %). Selkein esimerkki asiasta on Espanjan lainsäädäntö, jonka mukaan maan maakaasun kysynnästä enintään 60 prosenttia voidaan hankkia yhdestä maasta. On kuitenkin todennäköistä, että ETA:n alueella tuotetun kaasun hinnankorotus tehtäisiin tyhjäksi kasvattamalla hieman Venäjältä ja Algeriasta ostettavan kaasun osuutta. Merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden täsmällinen määritelmä voidaan kuitenkin jättää avoimeksi, sillä se ei vaikuta kilpailuvaikutusten arvioinnin lopputulokseen.

MARKKINOILLA TOIMIJAT

20. Öljyn ja kaasun etsintä-, kehittämis- sekä tuotanto- ja myyntitoiminnassa mukana olevat yhtiöt on perinteisesti ollut tapana ryhmitellä kolmeen luokkaan, joissa toimintapolitiikka, strategiset tavoitteet ja tulevaisuuden etsintä- ja kehittämisvalmiudet poikkeavat toisistaan. Luokat ovat (i) valtion omistuksessa olevat tuottajat (pääasiassa OPECiin kuuluvia ja joitakin OECD:hen kuuluvia yhtiöitä kuten Statoil), (ii) suuryhtiöt, toisin sanoen vertikaalisesti integroituneet öljy-yhtiöt, joilla on kansainvälistä toimintaa, ja (iii) joukko huomattavasti pienempiä, useimmiten integroitumattomia tuotantoketjun alkupään öljyn- tai kaasunetsintää ja/tai tuotantoa harjoittavia öljy-yhtiöitä.
21. Kilpailuun liittyviä epäilykseniä komissiossa herätti lähinnä se, että ilmoitetun toimenpiteen sekä BP Amocin ja Arcon ilmoittaman toimenpiteen tuloksena saattaisi syntyä erillinen (neljäs) etsintä- ja kehittämistoiminnassa vallitsevassa asemassa olevien toimijoiden taso. Tämän "supersuurten" yhtiöiden ryhmän muodostaisivat Exxon-Mobil, BP Amoco-Arco ja Shell.

OSAPUOLTEN ASEMA MARKKINOILLA

Öljyn- ja kaasunetsintä

22. Öljyn- ja kaasunetsinnän markkinoilla ei ole laajasti käytettävissä olevaa tai yleisesti hyväksyttyä markkinavoiman osoitinta. Markkinavoimaa voidaan mitata usealla tavalla: niiden alueiden lukumäärä, joille yhtiölle on myönnetty lupia; niiden alueiden lukumäärä, joilla yhtiö on operatiivisessa vastuussa; nettopinta-ala; kokonaispinta-ala, josta yhtiö on operatiivisessa vastuussa; etsintään käytetyt käyttöomaisuusinvestoinnit ja niin edelleen. Laaja yksimielisyys vallitsee siitä, että alueiden lukumäärä tai pinta-ala eivät ole luotettavia mittareita, sillä ne kattavat varsin monenlaisia tilanteita.
23. Käyttöomaisuusinvestointien perusteella tarkasteltuna Exxon-Mobilin, BP Amoco-Arcon ja Shellin yhteisosuus vuodelle 1999 suunniteltuun etsintään, kenttien kehittämiseen ja tuotantoon tehdyistä kokonaiskäyttöomaisuusinvestoinneista olisi noin 30–40 prosenttia kunkin yhtiön osuuden ollessa suunnilleen yhtä suuri. Seuraavaksi suurimman toimijan osuus olisi kolmannes kolmen tärkeimmän toimijan keskimääräisestä koosta.
24. Osapuolet ovat kiistäneet tämän markkinavoiman mittaustavan sopivuuden seuraavista syistä. Käyttöomaisuusinvestointien määrä vaihtelee tutkittavan alueen mukaan. Tämä antaa matalakustannuksisten OPEC-alueiden kansallisten öljy-yhtiöiden markkinaosuudesta todellista pienemmän kuvan. Toiseksi käyttöomaisuusinvestoinnit eivät useinkaan vastaa luvan tai tuotannon omistussuhteiden oikeaa jakautumaa. Tämä johtuu siitä, että valtionyhtiöt maksavat usein osuuden, joka on suhteettoman alhainen verrattuna niiden osuuteen luvasta tai raakaöljyn tuotannosta saamaan tuottoon. Kolmanneksi käyttöomaisuusinvestointeihin lasketaan usein mukaan muitakin kuin puhtaasti etsintään liittyviä menoja; tällaisia ovat esimerkiksi kaasun nesteyttämiseen tai infrastruktuuriin tehdyt investoinnit.
25. Markkinavoimaa olisi mahdollista mitata myös laskemalla kyseessä olevien yhtiöiden osuus odotetusta tuotannosta (tämänhetkinen etsintä ja kolmansien

osapuolten oikeuksien hankkiminen johtavat tulevaisuudessa tuotantoon). Markkinatutkimuksen perusteella kolmen supersuuren yhtiön yhteenlaskettu markkinaosuus OPECin ulkopuolisesta tuotannosta olisi noin kymmenen vuoden kuluttua samaa 30–40 prosentin luokkaa kuin edellä.

Tuotanto ja myynti

26. Vuonna 1998 Exxonin ja Mobilin yhteenlaskettu osuus maailman raakaöljyn tuotannosta olisi ollut noin [0–10]* prosenttia ja maakaasun Euroopan tuotannosta noin [10–20]* prosenttia. Yhdistyneen BP Amoco-Arcon osalta vastaavat osuudet olisivat 3,7 ja 8,4 prosenttia ja Shellin osalta 3,3 ja 13,9 prosenttia. Osuudet eivät ole viime vuosina olennaisesti muuttuneet. Kolme supersuurta yhtiötä vastaa lähes [30–40]* prosentista maakaasun kokonaistuotannosta ETA-alueella. ETA-alueella kulutetusta maakaasusta niiden osuus on kuitenkin alle [20–30]* prosenttia.
27. Alan teollisuus viittaa usein todettuihin öljy- ja kaasuvaroihin markkinavoimaa kuvaavana mittarina. Tällä perusteella tarkasteltuna osapuolten osuus maailman todetuista raakaöljyvaroista olisi noin [0–10]* prosenttia ja Euroopan todetuista maakaasuvaroista noin [10–20]* prosenttia. Voidaan kuitenkin väittää, että todetut öljy- tai kaasuvarat eivät ole merkityksellinen tulevaisuuden tuotannon osoitin. Öljy-yhtiöiden ilmoittamalla todetuilla öljy- tai kaasuvaroilla onkin pelkästään varastotehtävä, ja minkä tahansa yksityisen yhtiön tavoin yksityisten öljy-yhtiöidenkin on pidettävä varastonsa mahdollisimman rajallisina. Todettujen öljy- tai kaasuvarojensa avulla yhtiö ilmaisee, että se kykenee (tai ei kykene) korvaamaan nykyisten öljykenttien ennustettavan ehtymisen ja pysyttelemään siten elinkelpoisena toimijana markkinoilla. Kansallisten öljy-yhtiöiden ei kuitenkaan tarvitse perustella uusia etsintä- ja kehittämisinvestointejaan osakkailleen, koska niillä on käytössään kansalliset öljy- tai kaasuvarat, jotka yleensä ylittävät pitkälti yhtiöiden tarpeet. Tämä mittaustapa suosii näin ollen kansallisia yhtiöitä.
28. Tällä hetkellä ja lähitulevaisuudessa OPEC-maiden tuottajilla yhteensä on huomattava markkinavoima raakaöljytuotannon alalla. Niiden määräysvallassa on merkittävä osuus tuotannosta (noin 40 %) ja todetuista öljyvaroista (noin 75 %, ja Saudi-Arabian öljyvarat muodostavat yli kolmanneksen koko OPECin varoista). Useissa tapauksissa OPEC on pystynyt vaikuttamaan jonkin verran raakaöljyn hintoihin.⁷
29. ETA-alueella myytävästä maakaasusta yhteensä noin 30 prosentin osuus on Venäjän kansallisella tuottajalla Gazpromilla (17 %) ja Algerian kansallisella tuottajalla Sonatrachilla (11 %). ETA-alueella myytävissä olevista todetuista maakaasuvaroista niiden osuus on yhteensä 88 prosenttia (Gazprom 81,5 %).

SULAUTUMAN VAIKUTUKSET KILPAILUUN

30. Komissio esitti seuraavia vakavia epäilyjä kilpailuun kohdistuvasta vaikutuksesta raakaöljyn ja maakaasun etsintä-, kehittämis-, tuotanto- ja myyntimarkkinoilla. Ilmoitettu toimenpide yhdessä BP Amoco – Arco -sulautuman kanssa saattaisi

1. _____

7. Pelkät OPEC-kokouksen jälkeen annetut ilmoitukset saattavat vaikuttaa huomattavasti raakaöljymarkkinoilla vallitseviin hintoihin.

johtaa neljännen kilpailijatason muodostumiseen alalle; tämä koostuisi Exxon-Mobilista, BP Amoco-Arcosta ja Shellistä. Mitä muuttujaa sitten käytetäänkin (markkina-arvo, öljyn ja kaasun tuotanto, todetut öljy- ja kaasuarvat jne.), näiden kolmen supersuuren yhtiön ja muiden suurten yhtiöiden välillä on merkittävä ero.

31. Harkittavana oli kysymys siitä, olisiko mahdollista, että nämä kolme supersuurta toimijaa olisivat tulevaisuudessa etulyöntiasemassa uusien merkittävien öljy- tai kaasuarvojen löytämisen ja kehittämisen suhteen muihin markkinoilla toimijoihin verrattuna. Tämä voisi olla seurausta niiden entistä paremmasta rahoituskyvystä, jonka avulla ne voisivat ottaa nyt entistä enemmän riskejä. Kilpailijoiden taas olisi valittava tarkkaan alueet, joilla ne aikovat ryhtyä toimimaan. Pienemmät yhtiöt eivät saa pääomaa yhtä helposti ja niiden mahdollisuudet hajottaa riskejä ovat pienemmät, joten halutessaan jatkaa merkittävien kenttien kehittämistä niiden olisi ryhdyttävä supersuurten yhtiöiden pienemmiksi kumppaneiksi voidakseen hyötyä näiden voimavarojen yhteenliittämisestä. Ainoa kilpailijoiden lisämahdollisuus olisi ryhtyä markkinarakoja hyödyntäviksi, öljyn- ja kaasunetsintään keskittyneiksi toimijoiksi. Tämä saattaisi johtaa siihen, että supersuuret yhtiöt valvoisivat muiden etsintätoiminnan harjoittajien pääsyä uusille raja-alueille, aluksi ensimmäisiä lupia myönnettäessä ja myöhemmin alueen ympärillä olevien muiden lohkojen osalta, sillä supersuuret toimijat olisivat todennäköisesti rakentaneet tarvittavan infrastruktuurin.
32. Koska öljyn- ja kaasunetsinnän ensimmäisistä vaiheista kuluu yleensä 5–15 vuotta tuotannon aloittamiseen, tilanne saattaisi näiden olettamusten mukaan noin kymmenen vuoden tähtäimellä olla sellainen, että supersuurilla toimijoilla olisi huomattava vaikutus OPECin ulkopuolisiin uusiin öljy- ja kaasuarvoihin sekä tuotantoon.
33. Tämä saattaisi vaikuttaa tuotanto- ja myyntimarkkinoihin seuraavalla tavalla. Kilpailupaine, joka kaventaa OPECin mahdollisuuksia toimia kartellin tapaan, vähentyisi. Näillä kolmella yhtiöllä olisi samanlaiset edut ajettavanaan kuin OPECilla ja ne todennäköisesti yhtyisivät OPECin päätöksiin rajoittamalla tuotantoa tiettyyn tasoon pelkäämättä, että muut käyttäisivät tilannetta hyväkseen. Tämä johtaisi OPECin määräävän aseman vahvistumiseen raakaöljymarkkinoilla sen ja kolmen supersuuren toimijan välillä syntyvän oligopolistisen rakenteen kautta, mikä kannustaisi seuraamaan OPECin noudattamia kaupallisia strategioita. OPEC voisi tällöin nostaa hintoja ja pitää ne korkeimmalla mahdollisella tasolla, joka ei vielä aiheuta uuden etsintätoiminnan käynnistymistä.
34. Edellä esitetyn perusteella komissio päätteli, että toimenpiteen soveltuvuus yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan herätti vakavia epäilyjä ja että sitä olisi tarkasteltava perusteellisemmassa tutkimuksessa.
35. Osapuolet kiistivät komission vakavat epäilyt pääasiassa kahteen perusteeseen vedoten. Ensinnäkin supersuuret toimijat kohtaisivat edelleen pienempien öljy-yhtiöiden aiheuttamaa kilpailua. Toiseksi isäntämaat valvovat öljyn- ja kaasuntuotantoa eikä niillä missään tapauksessa olisi aiheutta sallia öljy-yhtiöiden rajoittaa tuotantoa.
36. Markkinatutkimuksen myötä vahvistui, etteivät pienet etsintätoiminnan harjoittajat näyttäneet uskovan uuden supersuurten toimijoiden luokan syntyvän voivan

uhata niiden asemaa. Kokoerojen vuoksi ne eivät kilpailisi samantyyppisistä etsintäoikeuksista eivätkä pienemmät toimijat olisi riippuvaisia suuremmista etsintätoiminnan harjoittajista öljynsä myynnissäkään. Lisäksi Chevronin, Texacon, Elfin tai Totalin tapaisilla suurilla toimijoilla näyttäisi olevan entisenlaiset valmiudet harjoittaa etsintää ja kehittää kenttiä missä päin maailmaa tahansa. Osapuolet ovat esittäneet useita esimerkkejä suurten toimijoiden osallistumisesta eri puolilla maailmaa käynnissä oleviin hankkeisiin.

37. Lisäksi markkinatutkimus vahvisti, että valtioiden ja etsintä- ja tuotantotoiminnan harjoittajien välisissä toimilupasopimuksissa yleensä kielletään jälkimmäisiä rajoittamasta tuotantoaan (tällaisen päätösvallan valtio pidättää itsellään).
38. Maakaasun osalta ei ole todennäköistä, että osapuolet yhdessä muiden supersuurten toimijoiden kanssa voisivat saada ETA-alueen tuotannon hallintaansa ja että asialla olisi kilpailullisia vaikutuksia. Vaikka tällaiset markkinat olisivatkin olemassa (ottaen huomioon Venäjän ja Algerian kaasuntuotantoon liittyvän havaittavan poliittisen riskin), ei ole perusteita väitteelle supersuurten toimijoiden yhteisestä määräävästä asemasta, kun otetaan huomioon kilpailijoiden toimittaman norjalaisen kaasun vahva asema. Lisäksi SNAMin (Italia) tai Transgasin (Portugali) tapaiset maakaasun kansalliset siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt kohdistavat maakaasun tuottajiin hyvin keskittyntä kysyntää.
39. Sen vuoksi komissio päätelee, ettei keskittymä johda määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen raakaöljyn ja maakaasun etsinnän, kehittämisen, tuotannon tai myynnin markkinoilla.

B. KAASUN NESTEESI MUUNTAMISEN TEKNOLOGIA

40. Komissio esitti 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan mukaisessa päätöksessään vakavia epäilyjä siitä, että ilmoitettu toimenpide luo määräävän aseman kaasun nesteeksi muuntamisen teknologian alalla.
41. Kaasun nesteeksi muuntamisen teknologia (gas-to-liquids technology, 'GTL') on maakaasun muuntamista valmiiksi polttoaineiksi. Tämä teknologia mahdollistaa maakaasun nesteeksi muuntamisen etsintä- ja tuotantopaikalla ja helpottaa näin kaasuvarojen kaupallista kehittämistä sekä maakaasun kuljetuksia syrjäisiltä seuduilta, joihin putkistot eivät ulotu. Lisäksi menetelmän etuna on se, että tulokseksi saadaan hyvin puhtaita tuotteita.
42. Tällä hetkellä kaasun nesteeksi muuntamisen teknologian avulla ei voida tuottaa perinteiset jalostamotuotteet taloudellisesti korvaavia tuotteita. Kaasun nesteeksi muuntamisen teknologialla tuotettuihin tuotteisiin kohdistuvaa asiakaskysyntää odotetaan ennen kaikkea voiteluaine- ja petrokemian teollisuudesta tämän teknologian avulla tuotettujen lähtöaineiden puhtauden ja molekyyliarakenteen vuoksi. Tämän jälkeen kysyntää saattaa kohdistua muihin öljytuotteisiin.
43. Kaasun nesteeksi muuntamisen teknologiassa on tällä hetkellä käytössä kaksi eri reaktiosarjaa: Fischer-Tropsh ('F-T') ja metanoli- tai metanoli-bensiini-menetelmä (methanol-to-gasoline process, MTG), joista Exxon on kehittänyt ensimmäisen ja Mobil jälkimmäisen. Markkinoilta kerätyt tiedot osoittivat, että Exxon on kehittänyt laajimman yksittäisen F-T-prosessiin kohdistuvan patenttisalkun ja sillä on sekä ulkomaisia että yhdysvaltalaisia patenteja käytännössä jokaista reaktiosarjan merkittävää vaihetta kohden. Teollisuusalan lähteet totesivat [...]*
44. Muilla öljy- ja kaasuyhtiöillä on vähäisempiä patenttioikeuksia jommassakummassa tai joillakin molemmissa prosesseissa. Millään niistä ei kuitenkaan ole asemaa, joka kattaisi jommankumman reaktiosarjan kaikki olennaiset vaiheet.
45. Exxonin ja Mobilin tämänhetkiset asemat patenttien suhteen ovat vaihtoehtoisia, vaikkakaan eivät toisillaan korvattavissa. Sulautuman jälkeen syntyvä osapuolten vahva patenttitilanne vähentäisi mahdollisten uusien toimijoiden syitä pyrkiä markkinoille. Lisäksi kaasun nesteeksi muuntamisen teknologian alalla kilpailemiseen tarvittavat huomattavat varat (tällä hetkellä esimerkiksi F-T-laitoksen rakentaminen maksaa [yhdestä kolmeen]* miljardia dollaria) estäisi sekä vakiintuneiden toimijoiden laajentamisaikeet sekä mahdollisten kilpailijoiden markkinoille tulon.
46. Vastauksena komission esittämiin vakaviin epäilyihin osapuolet esittivät, ettei kaasun nesteeksi muuntamisen teknologia muodosta itsenäisiä markkinoita ja että tällä teknologialla seuraavan vuosikymmenen kuluessa tuotettavissa olevien öljytuotteiden määrä on häviävän pieni verrattuna perinteisellä jalostusprosessilla tuotettuihin. Lisäksi muilla yhtiöillä on niiden mukaan tarpeeksi suuria patenttisalkkuja, jotka antavat niille mahdollisuuden kehittää tätä teknologiaa.

47. Komissio on osapuolten kanssa samaa mieltä siitä, että vaikka niillä olisikin huomattavan suuri osuus kaasun nesteeksi muuntamisen teknologiaan liittyvistä patenteista, ilmoitettu keskittymä ei johda määräävään asemaan, sillä teknologialla olisi niin vähäinen vaikutus öljytuotteiden markkinoihin.

C. MAAKAASU

JOHDANTO

Kaasualan kuvaus

48. Esiintymästä virtaavassa maakaasussa on ainesosia, jotka on poistettava ennen kuin kaasu on laadultaan siirtoputkistoon sopivaa, lähes pelkästään metaanista ja etaanista koostuvaa ja se voidaan syöttää korkeapaineisiin jakeluputkistoihin. Tämä kaasu myydään siirto- ja tukkumyyntiyhtiöille, jotka vuorostaan myyvät kaasun loppukäyttäjille.
49. Maakaasun siirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä toimii kahdella eri tasolla; on kaasun kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä sekä lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä. Kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt hankkivat kaasua kaasuntuottajilta ja siirtävät sitä pitkiä matkoja korkeapaineisissa siirtoputkistoissa. Sitten ne joko myyvät kaasun paikallisille tukkumyyjille eli lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöille tai suoraan loppukäyttäjille tai tarjoavat kansainvälisiä kaukosiirtopalveluja muissa maissa toimiville kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöille.
50. Kaasuntoimituksen lisäksi loppukäyttäjille tarjotaan seuraavia palveluja:
 - kulutuksen vaihteluun vastaaminen: kaasunkulutus vaihtelee vuoden aikana. Tämä on erityisen merkittävää paikallisjakeluyhtiöille, jotka toimittavat matalapaineisen putkistoverkkonsa välityksellä kaasua kotitalouksille. Kotitaloudet tarvitsevat lämmitykseensä paljon kaasua talvisin, mutta kesäisin huomattavasti vähemmän. Kulutustason heilahteluun varautumisessa tärkeintä on hankkia käyttöönsä varastointimahdollisuuksia, useimmiten maanalaisten varastojen muodossa.
 - muiden palvelujen tarjonta: esimerkiksi laadunvalvonta (sen varmistaminen, että toimitettu kaasu vastaa sovittuja spesifikaatioita), tasaus (sen varmistaminen, että putkilinjoihin syötetty kaasu tuottaa vaaditun ulostulomäärän), tukitoiminnot (muiden omaan putkiverkostoon liitettyjen tukkumyyjien ja/tai tuottajien kanssa tehdyt sopimukset, joissa nämä takaavat kaasuntoimitukset siinä tapauksessa, että yrityksen oma tarjonta keskeytyy) sekä mittaustoiminta.
51. **Loppukäyttäjät** voidaan ryhmitellä kolmeen luokkaan: sähköntuottajat, (keskeytymättömiä toimituksia edellyttävät tai keskeytettävissä olevia toimituksia käyttävät) teollisuusasiakkaat ja paikallisjakeluyhtiöt. Nämä asiakkaat poikkeavat toisistaan seuraavalla tavalla:
52. Asiakasluokkien välillä on *merkittäviä hintaeroja*, jopa niiden kaasunkysynnän ollessa samansuuruista. Tämä johtuu siitä, että hinnat ovat perinteisesti perustuneet asiakkaan käytettävissä olevan vaihtoehtoisen energianlähteen arvoon (*Anlegbarkeitsprinzip*). Tämä viittaa vaihtoehtoiseen energianlähteeseen, jota asiakas saattaisi siirtyä käyttämään: kotitalouksille lämmitysöljy, teollisuudelle raskas polttoöljy ja sähköntuottajille jossakin määrin ydinenergia tai hiili.
53. Tarkasteltaessa kaasuntoimituksia eri asiakasluokille ilmenee myös *laatueroja*. Tässä yhteydessä tarkoitetaan kaasunkulutuksen vaihteluun vastaamisen tarvetta

toimitettaessa kaasua paikallisjakeluyhtiöille sekä eroa keskeytymättömiä toimituksia edellyttävien (kaasuntoimitusta ei voida katkaista) ja keskeytettävissä olevia toimituksia käyttävien teollisuusasiakkaiden välillä. Myös nämä näkökohdat vaikuttavat hintaan.

54. Viimeinen ero on *Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivin 98/30/EY⁸ (jäljempänä 'EY:n maakaasudirektiivi') ja sen kansallisiin täytäntöönpanosäädöksiin perustuva oikeudellinen kehys (vapauttaminen)*. Maakaasudirektiivissä jäsenvaltioiden edellytetään avaavan markkinansa ennen 10. elokuuta 2000 siten, että siihen mennessä kaasuvoimantuottajilla vuosikulutuksestaan riippumatta ja loppukäyttäjillä, jotka kuluttavat käyttöpaikkakohtaisesti yli 25 miljoonaa kuutiometriä kaasua vuodessa, on oikeus tilata maakaasua (ns. vaatimukset täyttävät asiakkaat). Markkinoiden kokonaisavautumisen on vastattava vähintään 20 prosenttia kokonaisvuosikulutuksesta, ja osuuden on kasvettava 28 prosenttiin vuonna 2005 ja 33 prosenttiin vuonna 2010. Vaatimukset täyttävälle asiakkaille asetettu raja-arvo alennetaan 15 miljoonaan kuutiometriin vuodessa vuonna 2005 ja 5 miljoonaan kuutiometriin vuonna 2010.
55. Verkkoon pääsyn järjestämiseksi jäsenvaltiot voivat valita kahdesta menettelystä, joiden soveltamisessa on noudatettava puolueettomia, avoimia ja syrjimättömiä perusteita. Ensimmäinen menettely koskee neuvotteluihin perustuvaa verkkoon pääsyä; siinä maakaasualan yritykset ja vaatimukset täyttävät asiakkaat neuvottelevat vapaaehtoisia kauppasopimuksia ja maakaasualan yritysten on julkaistava verkon käyttöä koskevat tärkeimmät toimitusehtonsa ennen 10. elokuuta 2001 ja sen jälkeen vuosittain. Toisen menettelyn, säännellyn verkkoonpääsymenettelyn mukaan maakaasualan yritysten on myönnettävä kyseisen jäsenvaltion toimivaltaisen viranomaisen määrittelemiä julkaistuihin tariffeihin perustuva oikeus päästä kyseiseen verkkoon.
56. Direktiivissä luodaan myös merkittävä ehdollinen poikkeusmenettely; komissio voi tietyin ehdoin hyväksyä sen, että maakaasualan yritys epää verkkoon pääsyn, jos yritys kohtaisi vakavia taloudellisia tai rahoituksellisia vaikeuksia, koska se on sitoutunut yhdessä tai useammassa kaasun hankintasopimuksessa hyväksytyyn ota tai maksa -sitoumukseen.
57. *Alankomaissa* äskettäin tehty ehdotus uudeksi kaasualaa koskevaksi laiksi menee vielä huomattavasti maakaasudirektiiviin sisältyviä vähimmäisvaatimuksia pidemmälle. Vuosittain 10 miljoonaa kuutiometriä kuluttavilla käyttäjillä (joiden osuus on 44 prosenttia Alankomaiden kokonaisvuosikulutuksesta) on jo kaasunhankintavapaus. Vuosittain 170 000–10 miljoonaa kuutiometriä kuluttavat käyttäjät saavat vapauden tammikuusta 2002 alkaen, ja tammikuusta 2007 alkaen kaikki kuluttajat (kotitaloudet mukaan lukien) voivat hankkia kaasunsa vapaasti. Lakiehdotukseen ei sisälly sähköntuottajia koskevia erikoisjärjestelyjä. Alankomaat on valinnut neuvotteluihin perustuvan verkkoon pääsyn ja Gasunie on julkaissut kolmansien osapuolten verkkoon pääsyä koskevat tariffinsa elokuussa 1998.

1. _____

8. EYVL L 204, 21.7.1998, s. 1.

58. *Saksassa* maakaasun siirto- ja tukkumyyntiyhtiöillä on perinteisesti ollut hallussaan alueellisia monopoleja ja ne tekivät aikaisemmin alueiden määrittelyä koskevia sopimuksia, toisin sanoen sopimuksia siitä, etteivät maakaasun siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt ryhdy tukkumyyntitoimintaan toiselle yhtiölle nimetyllä alueella. Tällaiset sopimukset ovat olleet kiellettyjä 29. huhtikuuta 1998 lähtien, jolloin Saksan energiateollisuutta koskeva laki tuli voimaan. Siinä Saksan markkinat avataan kokonaan, eli kaikki asiakkaat ovat vaatimukset täyttäviä asiakkaita. Laissa säädetään myös, että kuntien on myönnettävä asennusoikeudet putkiverkoston rakentamista varten. Lisäksi sen mukaan verkontarjoaja ei saa evätä kolmansilta pääsyä verkkoihin ilman perusteltuja, puolueettomia syitä. Jos se epää pääsyn, asia voidaan viedä kilpailuviranomaisen käsiteltäväksi tai suoraan hallintotuomioistuimeen. Alan teollisuusjärjestöt ovat neuvotelleet helmikuusta 1999 lähtien keskinäisestä kaasua koskevasta sopimuksesta (*Verbändevereinbarung Gas*), jossa on tarkoitus määrittellä kolmansien osapuolten (neuvotteluihin perustuvaa) verkkoon pääsyä koskevat arviointiperusteet sekä ohjeelliset hinnat.

Sopimustausta

59. Euroopan maakaasuteollisuus on toistaiseksi toiminut ostajien ja myyjien välisten pitkäaikaisten sopimusjärjestelyjen pohjalta. Osapuolet ovat viitanneet siihen, että saadakseen tuotanto- ja jakeluinfrastruktuuri-investointeihin vaadittavan rahoituksen kaasuntuottajien on täytynyt tehdä pitkäaikaisia sopimuksia ostajien kanssa. Osapuolten mukaan tuotanto kaasukentällä aloitetaan vain siinä tapauksessa, että kaasulle on löytynyt ostaja, joka useimmiten on yksi tai useampia kansallisia siirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä.
60. Tällaisten sopimusten mukaan investointeja tehdään myös tarvittavaan jakeluinfrastruktuuriin (terminaaleihin ja putkistoihin). Sopimukset tehdään niin hyvissä ajoin ennen varsinaisen tuotannon käynnistymistä, että vaadittava infrastruktuuri ehditään rakentaa. Siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt tekevät puolestaan asiakkaidensa kanssa sopimuksia, joissa ne pyrkivät sovittamaan kokonaisostomääränsä pitkäaikaisiin sopimuksiin asiakkaidensa kanssa. Perinteisesti siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt ovat onnistuneet kysynnän ja tarjonnan tasapainottamisessa.
61. Eräs pitkäaikaisten sopimusten tyypillinen piirre on määriä koskevat ota ja/tai maksa -sitoumukset. Kunkin tason sopimushinta muodostetaan yleensä netback-hintana, josta vähennetään asiakkaalle sovittu marginaali. Sopimuksissa määrätään yleensä myös hintaneuvottelujen uudelleenaloittamisesta kolmen vuoden välein; niissä hintaa voidaan tarkistaa, jos ostajan markkinoilla on tapahtunut huomattavia muutoksia (kaasuntoimittajien välinen kilpailu, polttoainevaihtoehtojen muutokset jne.). Lisäksi niihin sisältyy rinnakkaista myyntiä koskeva lauseke, jonka mukaan ostajalla on oikeus alentaa ostovelvoitettaan samalla määrällä, jonka myyjä myy suoraan ostajan alueella. Kaasuyhtiöt [ts. ostajat]* väittävät lausekkeen olevan välttämätön estämään tuottajia myymästä kaasuaan kahteen kertaan (ensin siirto- ja tukkumyyntiyhtiölle ja toisen kerran suoraan siirto- ja tukkumyyntiyhtiön asiakkaalle). Toisaalta tällaiset sopimukset muodostavat tärkeän lenkin kaasunjakeluketjun tasapainon säilyttämisessä, sillä ne ylläpitävät tiettyä hierarkiaa tuottajan, siirto- ja tukkumyyntiyhtiön ja loppukäyttäjän välillä.

62. Tapa hinnoitella kaasu ostajan asiakkaiden käytettävissä olevien muiden polttoainevaihtoehtojen mukaan, mitä kutsutaan myös markkina-arvoperiaatteeksi, on Euroopan maakaasuyhtiöiden mukaan olennainen tekijä Euroopan kaasuinfrastruktuurin rakentamisen ja laajentumisen taustalla. Se myös mahdollistaa kilpailukykyiset hinnat, joista kuluttajat hyötyvät. Vakiintuneessa asemassa oleville kaasuyhtiöille on siis elintärkeää maksimoida kaasunmyynnistä saamansa tulot tällä tavoin ja huolehtia siitä, että kaikki kaasualalla toimijat hyväksyvät periaatteen.
63. [...]*

Lyhyt katsaus maakaasualan tilanteeseen Alankomaissa ja Saksassa

64. **Alankomaat** on ETA:n suurimpia kaasuntuottajamaita. Se on kaasun nettoviejä. Alankomaiden nettoarvoltaan suurimmat tuottajat ovat Exxonin ja Shellin yhteisyritys NAM ja Alankomaiden valtion öljy- ja kaasuyhtiö EBN. Exxon ja Shell sekä Alankomaiden valtio (EBN:n kautta sekä suoraan) omistavat tukkujakeluyhtiö Gasunien, jolle lähes kaikki Alankomaiden kaasu myydään. Gasunie myy [80–90]* prosenttia Alankomaissa kulutetusta kaasusta ja omistaa maan kaasun tukkumyynnin koko infrastruktuurin (yhtä putkilinjaa lukuun ottamatta). Gasunie on tehnyt pitkäaikaisia yksinoikeuteen perustuvia toimitussopimuksia kaikkien alueellisten jakeluyhtiöiden kanssa myynnistä asiakkaille, joiden vuosikysyntä [alittaa tietyn tason]*.
65. Myös **Saksassa** on kaasuntuotantoa. Se vastaa noin 20 prosenttia maan kaasunkysynnästä. Tärkeimmät tuottajat ovat Exxonin ja Shellin saksalainen tuotanto- ja jakeluyhteisyritys BEB sekä Mobil. Noin 80 prosenttia maan kaasunkulutuksesta tuodaan maahan Norjasta, Venäjältä ja Alankomaista. Saksan merkittävin maahantuoja ja siirto- ja tukkumyyntiyhtiö on Ruhrgas. Sen omistavat Exxon, Shell, Mobil ja BP yhdessä saksalaisten hiilen- ja teräksentuottajien kanssa. Muita kaasun maahantuojia ovat BEB, Thyssengas (jossa sekä Exxonilla että Shellillä on 25 prosentin ja RWE-DEA:lla 50 prosentin osakeomistus; yhdessä näillä yhtiöillä on määräysvalta Thyssengasissa) ja VNG (entisen Itä-Saksan alueella toimiva siirto- ja tukkumyyntiyhtiö, jossa BEB ja Ruhrgas ovat osakkaina). Myös Mobil ja EWE, yhtiö, jossa osapuolilla ei ole omistusosuutta, tuovat jonkin verran kaasua Saksaan. Kaikki edellä mainitut yhtiöt ovat perinteisiä kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä, joiden haastajaksi on noussut BASFin ja Gazpromin (venäläisen kaasuntuottajan) yhteisyritys Wingas vastarakennetulla putkistoverkollaan.
66. Saksalaiset maakaasuntuottajat ja kaasua maahan tuovat siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt (kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt) myyvät kaasua alueellisille siirto- ja tukkumyyntiyhtiöille (lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöille). Nämä noin 19 kauko- ja lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiötä myyvät kaasun edelleen noin 700 paikallisjakeluyhtiölle, jotka vuorostaan toimittavat kaasua kotitalouksille.

SIIRTO- JA TUKKUMYYNTIMARKKINAT

Merkitykselliset tuotemarkkinat

67. Osapuolet katsovat, että maakaasun jakelu ja markkinointi voidaan jakaa siirto- ja tukkumyyntilohkoon sekä paikallisjakelulohkoon. Siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt

keräävät kaasua tuottajilta. Ne myyvät kaasun sitten erilaisille toisen tason tukkumyyntiyhtiöille (tässä tapauksessa saksalaisille lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöille), paikallisjakeluyhtiöille sekä suurille loppukäyttäjille. Siirtoyhtiöt käyttävät korkeapaineisia putkistojärjestelmiä ja varastoja voidakseen toimittaa kaasua asiakkaidensa vaatimusten mukaisia määriä haluttuun paikkaan. Paikallisjakeluyhtiöt myyvät kaasun edelleen loppukäyttäjille (kuten kotitalouksille).

68. Osapuolet katsovat, että tukkumyynti- ja paikallisjakelutason kaasuntoimittajat ovat yleensä erilaisia. Osapuolilla ei ole suoraa asemaa paikallisjakelulohkolla.
69. Maakaasun jakelun ja markkinoinnin lisäksi osapuolet luonnehtivat ilmoituksessa toisaalta maakaasun kuljetusta – putkistoja ja nesteytetyn maakaasun laivakuljetuksia – ja toisaalta maakaasun varastointia erillisiksi markkinoiksi. Komissio on osapuolten kanssa yhtä mieltä siitä, että maakaasun kuljetus ja maakaasun varastointi muodostavat erilliset tuotemarkkinat.

(a) Siirto ja tukkumyynti verrattuna paikallisjakelumarkkinoihin

70. Kaukosiirto- tai lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt myyvät kaasua korkeapaineisten putkistojen välityksellä teollisuusasiakkaille, sähköntuottajille ja paikallisjakeluyhtiöille. Paikallisjakeluyhtiöt myyvät kaasua edelleen loppukäyttäjille kuten kotitalouksille ja asuintalokohtaisille asiakkaille laajan (katuverkon mukaisen) matalapaineisen putkiverkostonsa välityksellä. Paikallisjakeluyhtiöt ostavat kaasunkulutuksen vaihtelun vuoksi tarvittavat ja muut asiaan liittyvät palvelut tukkumyyntiyhtiöiltä. Komissio on sen vuoksi yhtä mieltä osapuolten kanssa siitä, että paikallisjakelu muodostaa erilliset tuotemarkkinat. Koska osapuolet eivät toimi aktiivisesti suoraan näillä markkinoilla, näitä tuotemarkkinoita ei nyt kyseessä olevan menettelyn yhteydessä arvioida tämän enempää.

(b) Tukkumyynnin kaukosiirtoalan markkinat verrattuna lähisiirtoalan markkinoihin: tukkumyynti kaukosiirron alalla muodostaa erilliset tuotemarkkinat, joille pääsy riippuu vakiintuneiden toimijoiden suopeudesta tai edellyttää hyvin suuria uponneita kustannuksia

71. Kuten edellä on selitetty, Saksan maakaasun tukkumyyntialalle luonteenomaista on kaksitasoinen rakenne: kaukosiirtoyhtiöt myyvät kaasua, jonka ne ovat tuoneet maahan suoraan ulkomaisilta tuottajilta ja siirtäneet pitkän matkan siirtoputkistoissa lähisiirtoyhtiöille. On arvioitava sitä, voisivatko lähisiirtoyhtiöt korvata tämäntyyppisen palvelun helposti siinä tapauksessa, että niiltä perittyjä hintoja nostettaisiin. Tällaisessa tapauksessa lähisiirtoyhtiöillä ei olisi muuta mahdollisuutta kumota hinnannousun vaikutuksia kuin hankkia kaasunsa suoraan tuottajilta, toisin sanoen integroitua vertikaalisesti ylöspäin. Tämä olisi mahdollista vain siten, että kaasuntuottajat myöntäisivät lähisiirtoyhtiöille (tai mahdollisesti loppukäyttäjille) samanlaiset hinnoitteluehdot kuin kaukosiirtoyhtiöille ja että lähisiirtoyhtiöt pystyisivät kuljettamaan kaasua pitkiä matkoja. Komissio päätelee markkinatutkimuksensa perusteella, että lähisiirtoyhtiöillä ei edes hinnankorotustapauksessa olisi tarpeeksi syytä ohittaa kaukosiirtoyhtiöitä.

72. [...]*

(i) Osapuolten näkemys: kuka tahansa voi maahantuoda kaasua

73. Osapuolet katsovat, että merkitykselliset markkinat muodostuvat mainittujen noin 19:n kaukosiirto- ja tukkumyynti- sekä lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiön harjoittamasta saksalaisen ja maahantuodun maakaasun myynnistä teollisuusasiakkaille, sähkötuottajille ja paikallisjakeluyhtiöille. Osapuolten mukaan kaukosiirtoyhtiöiden erityistoiminta on pelkästään tekninen lisävaikeus, sillä kuka tahansa voi tuoda kaasua Saksan rajalle.
74. Osapuolet esittävät ensinnäkin, että pientenkin määrien maahantuonti on mahdollista. Ne mainitsevat eräitä pienten määrien maahantuontia koskevia sopimuksia, joita ovat esimerkiksi [...]*
75. Toiseksi osapuolet katsovat, että liiketoiminnan aloittamiskustannukset investointeina vastaanottolaitteisiin, putkistoihin ja varastotiloihin ovat pitkäaikaisen pääomavaltaisen teollisuuden luonnollinen piirre eivätkä muodosta markkinoille pääsyn estettä. Osapuolet viittaavat erityisesti Wingasin tekemiin investointeihin sen osoittamiseksi, että Saksan maakaasuinfrastruktuuriin investoiminen on edelleen kannattavaa. Ne huomauttavat myös, että kaasun maahantuontia varten ei tarvita investointeja [...]*
76. Kolmanneksi osapuolet viittaavat Saksan uuden energialain säännöksiin ja putkistojen omistajille asetettuun veloitteeseen tarjota ylimääräistä kapasiteettia kolmansille osapuolille. Näin kaasunmyynti loppukäyttäjille on Saksassa realistinen mahdollisuus ja osapuolet mainitsevat joidenkin paikallisjakeluyhtiöiden päätöksiä hankkia kaasua suoraan tuottajilta sekä sen, että teollisuusyhtymät hankkivat kaasua keskitetysti.

(ii) Komission markkinatutkimus ei vahvista tätä näkemystä

77. Markkinatutkimus ei vahvistanut osapuolten näkemystä siitä, että kaasun maahantuonti olisi pelkästään tekninen lisävaikeus. Saksan 11:ltä lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöltä on saatu seuraavanlaisia lausuntoja:
- Jotta maahantuontisopimusta tehdessä pääsisi kannattaviin hintoihin, on tällä hetkellä ostettava hyvin suuria määriä, joihin liittyy ostovelvoitteita sekä muun muassa omia investointeja tai hankkeiden tai yhtiöiden rahoitukseen osallistumista. Tällainen toiminta on näin ollen tyypillistä yhtiöille, jotka kokoavat suuren kysynnän ja joilla on laajat rahoitusvalmiudet selviytyä maahantuontiin liittyvistä kustannusriskeistä. Maahantuonnin yhteydessä tärkeä merkitys on hankintalähteitä eriyttämällä saavutettavalla toimitusvarmuudella.
 - Maahantuontiin ryhtymisen edellytyksenä on joko rinnakkainen tuottajien laitoksiin (tai rajalla sijaitseviin siirtoasemiin) ulottuva putkiverkosto tai putkiston käyttöoikeus kolmantena osapuolena. Kyseinen lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiö ei pystynyt arvioimaan tarvittavia kustannuksia ja aikaa.
 - Maahantuotua ylimääräistä kaasua on Saksassa vaikea myydä asiakkaille, sillä tämän kaasun voivat ottaa vastaan ainoastaan alueelliset jakelijat. Kaasun markkinointi suoraan loppukäyttäjille on mahdollista ainoastaan huomattavin ponnistuksin ja on osoittautunut tällä hetkellä epärealistiseksi vaihtoehdoksi.
78. Väitetiedoksianto antamassaan vastauksessa (jäljempänä 'vastaus') osapuolet ovat väittäneet uudelleen, että pienten määrien ostaminen on mahdollista, maahantuontikustannusten suuruus on helposti selvitettävissä (itse tutkimalla tai

käytettävissä olevien konsulttiyritysten kautta), maahantuonti-infrastruktuurin kustannukset ovat yleensä alle [0–5]* prosenttia ostetun kaasun arvosta ja toimituksia ja asiakkaita on saatavilla (kysyntä on kasvusuunnassa ja voimassa olevia sopimuksia päättymässä). Komissio myöntää maahantuontikustannusten olevan laskettavissa. Muita kohtia käsitellään jäljempänä.

79. Tässä yhteydessä voidaan mainita, että Saksan kilpailuvirasto *Bundeskartellamt* on äskettäisessä menettelyssä⁹ päättellyt kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinoiden muodostavan erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat.

(iii) Saksalaisen maakaasun avulla ei voi uhmata maahantuodun kaasun hinnankorotusta

80. Kaikki saksalainen maakaasu myydään Saksassa, missä se kilpailee maahantuodun kaasun kanssa. Saksassa tuotetun kaasun osuus on tällä hetkellä kuitenkin noin 20 prosenttia kokonaiskulutuksesta, ja sen odotetaan laskevan [alle 15]* prosenttiin vuoteen 2010 mennessä. Siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt, jotka haluavat vastata kysyntään, tarvitsevat sen vuoksi käyttöönsä yhä enemmän maahantuotua kaasua, toisin sanoen kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden palveluja.

81. Lisäksi saksalainen maakaasu on hyvin suurelta osin varattu kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden käyttöön, joten yleisesti ottaen sen saatavuus muille yhtiöille on liian rajoitettua, jotta sen avulla voisi uhmata maahantuodun maakaasun hinnankorotusta. Saksan kaasuntuotannosta ja kaasuvaroista noin [70–80]* prosenttia on kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden BEB:n ([40–50]* %) ja Mobilin ([20–30]* %) hallussa. Lopuista [20–30]* prosentista Saksan tuotantoa (noin [0–10]* % Saksan kysynnästä) vastaavat RWE-DEA, osuus noin 7,5 prosenttia; Wintershall ja Preussag, kumpikin noin 5,5 prosenttia ja Erdöl-Erdgas Gommern, osuus noin 4,5 prosenttia. RWE-DEA on sitoutunut toimittamaan 60 prosenttia vuosituotannostaan Ruhrgasille ja Preussag 45 prosenttia. Erdöl-Erdgas Gommernin tuotannosta suurin osa myydään kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiö VNG:n kautta.

(iv) Ulkomaisen kaasun saanti kilpailukykyisin ehdoin ei ole mahdollista eikä tule mahdolliseksi sulautuman jälkeen: mahdolliset kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinoille tulijat ovat riippuvaisia vakiintuneessa asemassa olevien yhtiöiden palveluista

82. Kaikki lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt ovat päivittäisessä liiketoiminnassaan merkittävässä määrin riippuvaisia kaukosiirtoyhtiöiden tarjoamasta putkiverkostosta, varastoista ja muista palveluista. Lähisiirtoyhtiöille olisi riskialtias päätös luopua osasta kaukosiirto- ja tukkumyyntitoimittajien tarjoamia palveluja, sillä näin olennaisten toimittajien hermostuttaminen saattaisi johtaa niiden kostotoimiin.

1. _____

9. Komissio on käsitellyt kyseisen asian hiileen ja teräkseen liittyviä näkökohtia asiassa IV/EHTY.1252 – RAG/Saarbergwerke. Saksan tekemästä päätöksestä on yhteenveto Bundeskartellamtin puolivuositaisessa toimintakertomuksessa sekä sen 4. helmikuuta 1998 julkaisemassa lehdistötiedotteessa.

83. Saksassa on kuitenkin yksi lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiö, joka ei ole riippuvainen kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden siirto- ja tukkumyyntipalveluista. Kyseessä on **Erdgas Münster** (EGM). Se myy saksalaista kaasua, jota tuottavat sen osakkeenomistajat, Saksan merkittävimmät kaasuntuottajat: BEB ([20–30]* %), Mobil ([20–30]* %), Wintershall ([20–30]* %), Preussag ([10–20]* %) ja RWE-DEA ([0–10]* %). Osakkeenomistajien on myytävä koko tuotantonsa tietyssä Luoteis-Saksan osassa EGM:n kautta (osuus vastaa [alle kymmentä prosenttia]* Saksan koko kaasunkulutuksesta), ja näin yhtiöllä on varmuus kaasun saatavuudesta [...]*
84. [...]*, BEB ja Mobil saisivat keskittymän jälkeen EGM:n strategisia päätöksiä koskevan määräysvallan. Tällaiset päätökset koskevat muun muassa EGM:n asemaa tulevaisuuden vapautetussa markkinaympäristössä (katso jäljempänä). Osapuolet väittävät, etteivät ne saisi määräysvaltaa EGM:ssä, sillä [...]*. Perustelu ei ole hyväksyttävissä. Exxonilla on BEB:ssä sulautuma-asetuksessa tarkoitettu yhteinen määräysvalta ja lisäksi Shellin kannalta olisi taloudellisesti järkevää suostua [...]*, sillä tätä kautta myös se hyötyisi EGM:ssä saadun määräysvallan eduista.
85. Vaikka sekä Mobil että BEB ovat kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä, Mobilin osuus alan markkinoilla on huomattavasti BEB:tä pienempi. Sen vuoksi olisi Mobilin edun mukaista pyrkiä ennen sulautumaa säilyttämään mahdollisuutensa käyttää EGM:ää tulevassa vapautetussa markkinaympäristössä. Näin ollen BEB:n ja Mobilin edut eivät välttämättä ole yhteneväiset. Tämä kyky ryhtyä mahdolliseksi kilpailijaksi häviäisi sulautuman myötä, kun Mobil saisi muodollisen määräysvallan EGM:ssä.
86. Osapuolet ovat myös viitanneet joihinkin melko pienten paikallisjakeluyhtiöiden suoraan ulkomaisille toimittajille suuntaamiin tarjouspyyntöihin. Niissä paikallisjakeluyhtiöt, jotka ovat kaikki Wingasin asiakkaita, pyytävät tarjouksia kaasuntoimituksista Saksan rajalle saakka ja ilmoittavat hoitavansa Saksan sisäisen kuljetuksen itse. Toinen osapuolten mainitsema esimerkki on Stadtwerk (SW) Viernheimin päätös ostaa kaasua suoraan. Komission tutkimuksesta käy kuitenkin ilmi, että nämä tarjouspyynnöt eivät tuottaneet tuloksia.
87. Näin ollen satunnaisten tarjouskilpailujen mahdollinen järjestäminen ei tarkoita sitä, että paikallisjakeluyhtiöt pitäisivät kaasun itse kuljettamista Saksan alueella mahdollisena. Sen vuoksi se ei tarkoita myöskään, että ne katsoisivat kilpailevansa vakiintuneessa asemassa olevien toimijoiden kanssa.
88. Markkinoille tulemaan halukkaat tuottajat ovat ensinnäkin riippuvaisia saksalaisista yhtiöistä, jotka myyvät niiden kaasua Saksassa, mutta myös vaihtelevassa määrin vakiintuneessa asemassa olevista toimijoista kaasun siirtämiseksi muille vientimarkkinoille. Alankomaalainen kaasu esimerkiksi kulkee saksalaisten vakiintuneiden toimijoiden putkistojen kautta Sveitsiin ja Italiaan (ja mahdollisesti jopa Puolaan), norjalainen kaasu kulkee Saksan läpi Sveitsiin ja venäläinen kaasu Saksan läpi Ranskaan.

Pienille yhtiöille ei todennäköisesti myönnetä suotuisia hintoja tai määriä eivätkä perinteiset toimittajat ohita vakiintuneessa asemassa olevia toimijoita

89. Pitkäaikaiset (10, 20 tai 30 vuoden) ota ja/tai maksa -sopimukset, joissa siirto- ja tukkumyyntiyhtiön ostovelvoite vähenee sillä määrällä, jonka tuottaja myy suoraan tai muiden yhtiöiden välityksellä kyseisen siirtoyhtiön alueella (rinnakkaismyyntiä koskevat lausekkeet), vaikeuttavat muiden yhtiöiden mahdollisuuksia saada toimituksia.
90. Toimittajat eivät myöskään ole kiinnostuneita ohittamaan perinteisiä asiakkaitaan, jos tämä saattaa johtaa kaasuntoimittajien väliseen kilpailuun, joka alentaisi markkinoilta saatavissa olevia hintoja. Ja jos toimittaja ei halua tarjota alhaisempia hintoja, asiakkaalla ei ole mitään syytä vaihtaa toimittajaa. Sen vuoksi kaasuntoimittajien välinen kilpailu ja hintojen aleneminen ovat todennäköisiä tuloksia. Koska tuottajalle maksetaan netback-hinta, tällainen hinnanalennus vaikuttaisi kaikkeen kaasunmyyntiin. Uusille markkinoille tulijoille myyminen saattaa tuottajat näin mahdollisen vahingollisen hintakilpailun vaaraan. [...]*
91. [...]* mukaan rinnakkaismyyntiä koskevat lausekkeet kannustavat siirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä ja kaasuntoimittajia kilpailemaan samoista loppukäyttäjistä ja edistävät näin ollen kilpailua. Tällaista kilpailua voi syntyä kuitenkin ainoastaan silloin, jos kaasuntoimittajan suorasta myynnistä saama voitto enemmän kuin korvaa sekä jäljellä olevan sopimusten mukaisen, siirto- ja tukkumyyntiyhtiölle koituvan kokonaismyynnin netback-arvon lyhytaikaisen menetyksen että pitkäaikaisen menetyksen, joka aiheutuu siitä, että toimittaja ottaa riskin myynnin menetyksistä siirto- ja tukkumyyntiyhtiölle voimassa olevan sopimuksen loppuessa. Näin ei todennäköisesti tule käymään, joten rinnakkaismyyntiä koskevat lausekkeet muodostavat myös markkinoille pääsyn esteen.
92. Komissio kiinnittää huomiota myös siihen, että Saksan kolme tärkeintä kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiötä on hankkinut yhdessä huomattavan osan muusta kuin saksalaista alkuperää olevasta maakaasustaan norjalaisilta, tanskalaisilta ja venäläisiltä tuottajilta (Ruhrgas [...]*, BEB [...]*, ja Thyssengas [...]*). Yhdistämällä kysyntänsä yhteenliittymän pitäisi pitkäaikaisten sopimusten kautta voida saada paremmat hinnat kuin yhdenkään muun yhtiön, joka neuvottelisi sopimuksesta yksin. Osapuolet kiistävät tämän ja viittaavat siihen, että hankintahinnat eivät riipu ostomäärästä, vaan ne määritellään vaihtoehtoisten polttoaineiden perusteella. Komissio ei voi hyväksyä tätä perustelua, sillä jos sitä seurattaisiin loogisesti loppuun saakka, se merkitsisi sitä, että Euroopan kaasuteollisuudessa ei voisi olla lainkaan hintakilpailua, kun kaikki velottaisivat saman hinnan eli vaihtoehtoisen polttoaineen hinnan. Näin ei selvästikään ole, sillä osapuolet voivat vapaasti arvioida kaasunhinnan muuttujia, jopa käyttämällä yhteyksiä vaihtoehtoisten polttoaineiden indekseihin.
93. On huomattava myös, että yhteisostojen myötä tuottajalla ei myöskään ole niin suurta syytä ohittaa siirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä myymällä suoraan tai välillisesti muille niiden alueella. Tämä johtuu siitä, että kun useat yhtiöt yhdistävät hankintansa, tuottajalla on riski menettää kaikki asiakkaansa ohittaessaan niistä yhden.
94. Vaikka muut vakiintuneessa asemassa olevat toimijat kuten VNG ja Mobil voisivatkin ostaa kaasua suoraan ja yksin samoilla hinnoilla, kuten osapuolet väittävät, tämä ei merkitse sitä, että sama onnistuisi uusilta markkinoille tulijoilta. Vakiintuneet toimijat pyrkivät käyttämään asemaansa ja vaikutusvaltaansa

tuottajiin nähden painostaen niitä olemaan toimittamatta kaasua niiden kilpailijoille. Wingas on maininnut tehneensä joitakin vuosia sitten norjalaisen kaasun toimitusta koskevan sopimuksen, mutta GFU:n (norjalaisen kaasun myyntiorganisaation) evänneen sen. Lisäksi [...] on todennut, että "[...]" tulee jatkamaan pyrkimyksiään estää [...] ostamasta kaasua [...]".

95. Vaikka sopimuksia uusista määristä saatettaisiin tehdäkin, kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt ovat tehneet pitkäaikaisia ota tai maksa -toimitussopimuksia tärkeimpien asiakkaidensa kanssa (lähisiirto- ja toimitusyhtiöt, paikallisjakeluyhtiöt jne.). Näin näiden kaasumäärien myyminen saattaa olla vaikeaa, joten tällaiset pitkäaikaiset sopimukset muodostavat lisäesteen kaukosiirron markkinoille pääsulle. Komissio myöntää, että kaikki nämä sopimukset päättyvät jonakin päivänä ja että kaasunkysyntä kasvaa kahdella–kolmella prosentilla vuosittain. Sopimukset eivät sen vuoksi ole ylitsepäsemätön este markkinoille pääsulle, mutta ne kiistämättä vaikeuttavat sitä verrattuna markkinoihin, joilla ostajien ja myyjien välillä ei ole pitkäaikaisia sitoumuksia.
96. Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt ovat myös viime vuosina käyttäneet ja käyttävät todennäköisesti jatkossakin huomattavasti varoja tuotantoketjun loppupään vertikaaliseen integroitumiseen ostamalla pääomaosakkuuksia lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöissä sekä paikallisjakeluyhtiöissä. [Komissio katsoo, että]* toiminnan tarkoituksena on tämänhetkisen toimitusrakenteen säilyttäminen ennallaan. Tämä kasvattaa markkinoille pääsyn esteitä entisestään.

(v) Infrastruktuurin käyttöoikeus tai rinnakkaisjärjestelmät eivät ole mahdollisia vaihtoehtoja

Rinnakkaisen infrastruktuurin rakentaminen merkitsisi hyvin suuria uponneita kustannuksia

97. Vakiintuneessa asemassa olevien toimijoiden tekemiä huomattavia **käyttöomaisuusinvestointeja** vastaanottolaitteistoihin, putkistoihin, varastointiin ja laaduntarkistuksiin ei voida käyttää mihinkään muuhun tarkoitukseen, vaikka jotkin kaasuputkistot voidaan suurin kustannuksin muuntaa öljyputkilinjoiksi. Näitä investointeja voidaan näin ollen pitää hyvin suurelta osin uponneina kustannuksina.
98. Osapuolet esittävät, että maakaasuliiketoiminnan aloittamiskustannuksia ei voi kohtuudella pitää markkinoille pääsyn esteenä, sillä maahantuonti-infrastruktuurin kustannukset ovat yleensä alle [...] ostetun kaasun arvosta. Maahantuonti-infrastruktuuri ei kuitenkaan ole ainoa tarvittava infrastruktuuri (tärkein osa saattaa olla kaukosiirron putkiverkosto), ja tosiasia kuitenkin on, että merkittävät investointikustannukset ovat huomattavalta osaltaan uponneita kustannuksia.
99. Vakiintuneessa asemassa olevien toimijoiden on myös aina halvempaa ja nopeampaa kasvattaa putkilinjansa kapasiteettia kompressoreita lisäämällä kuin uuden markkinoille tulijan rakentaa uusi putkilinja.
100. Näin ollen ei ole odotettavissa, että uusi markkinoille tulija ryhtyisi rakentamaan Saksaan uutta merkittävää korkeapaineista putkilinjaverkostoa. Toisin sanoen Wingasin kaltainen tapaus ei todennäköisesti tule toistumaan. Wingas on eräänlainen onnekas kokonaisuus, joka yhdisti saksalaisen hyvin suuren

(todennäköisesti jopa Saksan suurimman) teollisen kaasunkuluttajan, joka ei ollut tyytyväinen vallinneeseen hintatasoon, sekä hyvin suuren venäläisen kaasuntuottajan, jolla oli eturistiriita vakiintuneessa asemassa olevien toimijoiden kanssa. Tätä eturistiriitaa selvitetään tarkemmin kilpailuvaikutusten arviointia koskevassa osassa.

101. Lisäksi netback-hinta, jonka toimittaja voi odottaa saavansa sopimuksen uudistamisesta alkuperäisen siirto- ja tukkumyyntiyhtiön kanssa, on suurempi kuin odotettavissa oleva netback-hinta uudelta markkinoille tulijalta, jonka on tehtävä uusia investointeja (ja tarvitsee sen vuoksi suuremman marginaalin). Tällaisen uuden markkinoille tulijan olisi myös ponnisteltava saadakseen kaasumääränsä myytyä, mikä johtaisi hinnanalennuksiin kaikkien markkinoilla toimijoiden osalta, mikä puolestaan näkyy tuottajan saamana alhaisempana netback-hintana.

Teollisuudenalan ehdottamalla kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeuksilla on vain vähäinen vaikutus asiakkaiden mahdollisuuksiin tuoda kaasua suoraan maahan kilpaillen kaukosiirotyhtiöiden kanssa

102. Tämän päätöksen yhteydessä komissio ei ole vakuuttunut siitä, että teollisuusjärjestöjen välisen kaasua koskevan sopimuksen (*Verbändevereinbarung Gas*, jäljempänä 'VV Gas -sopimus') mahdollinen tekeminen johtaisi markkinoille tuloon **kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeuksien** kautta. Tämä päätelmä perustuu tämänhetkiseen tilanteeseen, eli Saksan maakaasuteollisuuden VV Gas -sopimusta koskevien neuvottelujen yhteydessä tekemään ehdotukseen.
103. Aloitteen VV Gas -sopimuksesta neuvottelemiseksi on tehnyt neljä kaupan etujärjestöä: (a) BGW, Saksan kaasu- ja vesiteollisuuden liitto; (b) VKU, paikallisjakeluyhtiöiden liitto; (c) BDI, Saksan teollisuusliitto (teollisuuskuluttajat) ja (d) VIK, Saksan sähkötuotannon liitto. Saksa on maakaasudirektiivin yhteydessä valinnut neuvotteluihin perustuvan verkkoon pääsyn, ja VV Gas -sopimuksen tarkoituksena on määritellä tällaisen neuvotteluihin perustuvan verkkoon pääsyn suuntaviivat. Saksan kilpailuviranomaisten ja/tai komission on arvioitava VV Gas -sopimus sen jälkeen, kun se on hyväksytty. Sopimuksen tavoitteena on kyseisen neljän etujärjestön Saksan talousministerille lähettämän yhteisen kirjeen mukaan "viestittää poliittisille piireille, ettei maakaasualalla tarvita enempää sääntelyä. VV Gas -sopimus täyttää markkinasuuntautuneisuuden, kilpailuhenkisyuden, oikeudenmukaisuuden, avoimuuden ja yksinkertaisuuden tunnusmerkit, ja sen vuoksi sitä on käytettävä apuna maakaasupörssin kehittämisessä. VV Gas -sopimus tulee sisältämään verkostoon pääsyn peruseräatteen ja -säännöt. sekä yksinkertaisen tariffien laskentatavan. VV Gas -sopimus tehdään ennen vuoden 1999 loppua."
104. Tästä yhteisestä ilmoituksesta huolimatta maakaasuteollisuuden kehittämän "viitetapauksen" perusteella ei vaikuta siltä, että tämäntyyppisen kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeuden voitaisiin päätellä mahdollistavan maakaasun maahantuonnin vakiintuneiden toimijoiden kanssa kilpaillen.
105. Ensimmäisenä näkökohtana asiassa on se, että viitetapauksessa lähdetään siitä, että kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeus on mahdollinen vain, jos putkistokapasiteettia on käytettävissä, ja että pitkäaikaiset ota tai maksa -sopimukset otetaan huomioon. Markkinatutkimuksessa on käynyt ilmi, että kapasiteetin käytettävissä oloa on vaikea arvioida, ja vakiintuneessa asemassa

olevat toimijat ovat tehneet jopa koko kysyntänsä kattavia pitkäaikaisia ota tai maksa -sopimuksia. VV Gas -sopimus ei näin ollen pohjimmiltaan vaaranna vakiintuneiden toimijoiden tilannetta.

106. Toinen näkökohta on, että viitetapauksen mukaan kolmannen osapuolen kaasun on sovittava yhteen putkiston omistajan kyseisessä putkiverkostossa käyttämän kaasun spesifikaation kanssa. Tämä määritellään seuraavasti: "spesifikaatio on sellainen, että maakaasu voidaan syöttää putkilinjaan ilman että kuljettajan tarvitsee muuntaa sitä, että sen paine ei vaadi kuljettajan suorittamia muutoksia ja että sitä sen spesifikaation mukaan voi käyttää verkostossa yhdessä muiden kaasujen kanssa". Nämä vaatimukset eivät välttämättä ole helppoja täyttää, kun otetaan huomioon erilaiset kaasuspesifikaatiot, joilla Saksassa tällä hetkellä käydään kauppaa (katso jäljempänä matala- ja suurilämpöarvoista kaasua koskevat osuudet, joissa mainitaan myös, että sekä matala- että suurilämpöarvoista kaasua myydään Saksassa tällä hetkellä useiden eri spesifikaatioiden mukaisesti). Maakaasu ei siis ole täysin homogeeninen tuote, ja sen kohdalla kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeuksien luonne ja toteutettavuus poikkeaa vastaavista oikeuksista sähkön ja televiestinnän alalla. Tai kuten eräässä osapuolten esittämässä asiakirjassa todetaan, "merkittävin ero sähköalalla tehtyyn VV-sopimukseen on se, että maakaasun osalta on tehtävä erillinen sopimus kunkin putkilinjan ylläpitäjän kanssa sekä se, että erilaiset kaasun spesifikaatiot sekä paine-erot putkiston alku- ja loppupäässä vaikeuttavat käytännön organisointia."
107. Kolmas näkökohta on se, että kuljetussopimuksen on oltava vähintään vuoden pituinen; vuodessa on kaksi mahdollista aloituspäivämäärää (1. lokakuuta ja 1. huhtikuuta). On huomionarvoista, että tämän vuoksi kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeuksia koskevat sopimukset kattavat aina talven kulutushuipun, niin että on sitäkin todennäköisempää, että putkistot toimivat täydellä kapasiteetilla. Lisäksi tämän vaatimuksen nimenomaisena tarkoituksena on estää spot-markkinoiden synty. Merkittävää tämä on siksi, että spot-markkinoiden kehittyminen järkyttäisi perinteisen järjestelmän tasapainoa. Erityiseen vaaraan joutuisi siirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden asema, sillä spot-markkinat helpottaisivat loppukäyttäjän ja tuottajan välisiä suoria yhteyksiä, jolloin seurauksena olisi tukkumyyjän marginaalin pieneneminen. [...] VV Gas -sopimukseen ei ole suunniteltu mitään tämänsuuntaista.
108. Neljäs näkökohta on se, että [...]*.
109. VV Gas -sopimuksessa ei myöskään määrätä varastojen eikä laadunmuuntopalvelujen (matalalämpöarvoisen/suurilämpöarvoisen kaasun muuntaminen) käyttöoikeuksista eikä varmistustoiminnasta.
110. Osapuolet huomauttavat vastauksessaan, että VV Gas -sopimuksesta lopullisesti sopuun pääseminen edellyttää loppukäyttäjien, Saksan kilpailuviraston ja hallituksen tukea. Kun prosessissa on mukana näin monia sidosryhmiä, osapuolet eivät ymmärrä komission näkemystä siitä, ettei lopputulos helpota kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeutta eikä kilpailua. Komission on kuitenkin annettava arvionsa käytettävissään olevien tietojen perusteella. Nämä tiedot ovat tässä tapauksessa kaasuteollisuuden viitetapaus. Näin minkä tahansa muiden seikkojen käyttäminen arviointiperusteena olisi spekulointia.

Päätelmä

111. Komissio päätelee Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinoiden muodostavan erilliset tuotemarkkinat.

Matalalämpöarvoinen ja suurilämpöarvoinen maakaasu

112. Tutkimuksen kuluessa useat kolmannet ovat väittäneet, että arvioitaessa toimenpiteen vaikutuksia Euroopan maakaasumarkkinoihin olisi erotettava toisistaan niin kutsuttu matalalämpöarvoinen kaasu ja suurilämpöarvoinen kaasu. Komissio on samaa mieltä osapuolten kanssa siitä, että sekä matalalämpöarvoinen että suurilämpöarvoinen kaasu kuuluvat molemmat maakaasun kokonaismarkkinoille. Komissio on tullut tähän tulokseen kysyntäpuolen korvattavuuden perusteella. Toisin sanoen matalalämpöarvoisen kaasun 5–10 prosentin suhteellinen hinnankorotus muuttuisi kannattamattomaksi ottaen huomioon, että kuluttajat kyseisellä Saksan alueella¹⁰ voisivat vaihtaa suurilämpöarvoiseen kaasuun.
113. Matala- ja suurilämpöarvoisen kaasun välinen ero sai alkunsa valtavan suuren matalalämpöarvoisen kaasukentän löydyttyä Groningenista Alankomaista vuonna 1959 ja sen hyödyntämisen käynnistyttyä vuonna 1963. Kyseessä on Euroopan suurin ja eräs maailman suurimmista kaasukentistä. Kenttä merkitsi maakaasuteollisuuden käynnistymistä Euroopassa. Koko maakaasun kulutus kohdistui tämän jälkeen kaasuun, joka vastasi Groningenin kentän kaasun spesifikaatioita. Matalalämpöarvoisen kaasun luokittelu perustuu laajempaan asteikkoon kuin arvoihin Groningenin kaasun lämpöarvon ylä- tai alapuolella. Saksassa käytössä olevan matalalämpöarvoisen kaasun määritelmän perusteella (DVGW-koodi G 260/I – kaasulaatu) matalalämpöarvoinen kaasu määritellään kaasuksi, jonka Wobbe-luku on enintään 13 kWh/m³.
114. Groningenin tai matalalämpöarvoisen kaasun spesifikaatioilla on vaikutuksensa koko tuotantoketjun loppupään kaasualaan. Kaasun siirto korkeapaineisessa putkistossa (jossa kaasua siirretään pitkiä matkoja), maanalaiset varastot, siirto matalapaineisessa putkistossa (jossa kaasua voidaan toimittaa sopivan alhaisella paineella kotitalouksissa käytettäviin polttimiin) sekä loppukäyttäjän kaasukäyttöiset laitteet on kaikki suunniteltu vain joko matalalämpöarvoista tai suurilämpöarvoista kaasua varten ja toimivat vain jommallakummalla kaasutyypillä.
115. Myöhemmät kaasulöydöt ovat olleet erilaatuista kaasua, jonka lämpöarvo on suurempi, sillä se sisältää vähemmän inerttiä tyypeä. Matalalämpöarvoista kaasua on itse asiassa löydetty vain muilta Alankomaiden ja Luoteis-Saksan onshore-kentiltä. Nykyään nimenomaan matalalämpöarvoiseen kaasuun keskittyviä alueita on Alankomaissa, Luoteis-Saksassa, Belgiassa (Antwerpenin ja Limburgin provinseissa) sekä Ranskassa (Nord – Pas de Calais).

1. _____

10. Tämän asian tarkoituksen kannalta ei ole välttämätöntä päättää, onko Alankomaissa erilliset matalalämpöarvoisen ja suurilämpöarvoisen kaasun markkinat, sillä tämä ei vaikuttaisi merkittävästi asian lopputulokseen.

Kysyntäpuolen korvattavuus: kaasujärjestelmien vaihtaminen
matalalämpöarvoisen kaasun kanssa yhteensopivista suurilämpöarvoisen kaasun
kanssa yhteensopiviksi

*(a) Matalalämpöarvoisen kaasun pysyvä suhteellinen hinnannousu
kiihdyttää korvausprosessia*

116. Osapuolet ovat esittäneet kaavakuvia, jotka havainnollistavat Saksassa vuodesta 1975 lähtien jatkuvasti edennyttä ja edelleen jatkuvaa matalalämpöarvoisen kaasun korvaamista suurilämpöarvoisella kaasulla. Tiedot perustuvat teollisuuden tilastoihin, jotka osoittavat eri kaasulaatujen (suurilämpöarvoisen, matalalämpöarvoisen, koksausuuni- ja muiden kaasulaatujen) absoluuttiset ja suhteelliset määrät.
117. Tätä taustaa vasten tutkittava kysymys on, miten siirto- ja tukkumyyntiyhtiö reagoisi matalalämpöarvoisen kaasun tuottajien nosttaessa hintoja. Siirto- ja tukkumyyntiyhtiön reaktioon vaikuttavat sen omat mahdollisuudet vaihtaa suurilämpöarvoisen kaasun tuottajan asiakkaaksi sekä se, millaiset mahdollisuudet sen asiakkailla on vaihtaa toiseen siirto- ja tukkumyyntiyhtiöön, joka saattaisi toimittaa suurilämpöarvoista kaasua halvemmalla.
118. Vaikka kokonaisen matalalämpöarvoisen kaasun putkiverkoston muuntaminen suurilämpöarvoiselle kaasulle sopivaksi on teknisesti helppoa, siirto- ja tukkumyyntiyhtiön pahin rajoite infrastruktuurin muuttamisessa liittyy maanalaiseen varastointiin. Ongelmana on matalalämpöarvoisen kaasun muuntaminen suurilämpöarvoiseksi kaasuksi varastossa. Osapuolten mukaan muuntaminen on yksinkertaista. Wingasin mukaan siihen menee aikaa (tavallisimmillaan kolme varastoimisjaksoa, mikä merkitsee kyseessä olevien varastojen kohdalla kahta vuotta) ja se on kallista (ottaen huomioon varastosta saadun kaasun vaihtelevan lämpöarvon, kun suurilämpöarvoista kaasua syötetään matalalämpöarvoisen kaasun varastoon).
119. Jo ennen kolmannen varastoimisjakson loppuakin varastosta otettu kaasu saattaa kuitenkin vastata suurilämpöarvoisen kaasun vaatimuksia. Lisäksi kaikki siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt pystyvät sekoittamaan kaasua haluttuun spesifikaatioon pääsemiseksi (matalalämpöarvoista kaasua lisätään suurilämpöarvoiseen kaasuun, jotta saadaan suurilämpöarvoista kaasua, jonka lämpöarvo on alhaisempi, mutta vastaa suurilämpöarvoiselle kaasulle asetettuja vaatimuksia, tai päin vastoin). Sen vuoksi niiden saattaa olla melko helppoa säädellä varastoistaan muuntoajan kuluessa ottamaansa kaasua yksinkertaisesti sekoittamalla pitääkseen sen matalalämpöarvoisen tai suurilämpöarvoisen kaasun spesifikaatioita vastaavana. On ajateltavissa, että aluksi ne voisivat lisätä matalalämpöarvoista kaasua pitääkseen varastosta otetun kaasun matalalämpöarvoisen kaasun vaatimusten rajoissa ja vähitellen ne ryhtyisivät lisäämään siihen suurilämpöarvoista kaasua saattaakseen varastossa olevan kaasun vastaamaan suurilämpöarvoisen kaasun spesifikaatioita. Näin muuntokustannuksia todennäköisesti saisi alennettua huomattavasti.
120. Edellä esitettyjen tietojen perusteella komissio päättelee, että matalalämpöarvoisen kaasun hinnan kohotessa pysyvästi verrattuna suurilämpöarvoiseen kaasuun saksalaisten matalalämpöarvoisen kaasun varastojen omistajien kohtaamat tekniset

rajoitteet eivät estäisi niitä vaihtamasta kaasulaatua. Sen vuoksi hinnannousu nopeuttaa muuntamista, jonka on tapahduttava joka tapauksessa ennemmin tai myöhemmin.

(b) Matalalämpöarvoista kaasua toimittavien siirto- ja tukkumyyniyhtiöiden asiakkailta on merkityksellisellä Saksan alueella vaihtoehtona siirtyä Wingasin toimittamaan suurilämpöarvoiseen kaasuun

Kaasulaadun vaihto teollisuusasiakkaiden ja sähköntuottajien kannalta

121. Markkinatutkimus on vahvistanut, että polttimien säätämisestä aiheutuvat kustannukset ovat useimmille teollisuusasiakkaille ja sähköntuottajille varsin alhaiset osuutena niiden vuotuisesta kaasulaskusta. Merkittävän teollisuusasiakkaan tai sähköntuottajan saattaisi näin ollen kannattaa rakennuttaa uusi, nimenomaan suurilämpöarvoista kaasua varten tarkoitettu putkilinja, joka yhdistäisi sen läheiseen (enintään 50 km:n päässä sijaitsevaan) suurilämpöarvoisen kaasun korkeapaineiseen putkistoon. Tärkeä kysymys on, onko lähitöillä suurilämpöarvoisen kaasun putkilinjoja, jotka omistaa jokin muu kuin matalalämpöarvoisen kaasun jakelussa osallisena oleva yhtiö. Jos näin on, riski tällaisten asiakkaiden menettämisestä toiselle siirto- ja tukkumyyniyhtiölle saa vakiintuneen matalalämpöarvoisen kaasun siirto- ja tukkumyyniyhtiön halukkaammaksi toteuttamaan vaihdoksen itse (jos tuottaja korottaisi hintaa). Näin ollen hinnankorotus ei olisi siirto- ja tukkumyyniyhtiölle kannattava.
122. Teollisuuden kaasuun kohdistaman kysynnän osalta on tehtävä ero Nordrhein-Westfalenin (NRW) ja Niedersachsenin osavaltioiden välillä. NRW:ssä kaasunmyynti neliökilometriä kohden on noin kolme kertaa suurempi kuin Niedersachsenissa ja teollisuusasiakkaiden määrä neliökilometriä kohden 2,5 kertaa suurempi. Sen vuoksi Wingasin Wedal- ja Midal-nimiset putkilinjat kattavat NRW:ssä todennäköisesti riittävästi asiakkaita, jotta kaasulajinvaihdos on mahdollinen. Lisäksi Wingasin maanalainen varasto sijaitsee NRW:n ja Niedersachsenin rajalla Rehdenissä, mikä antaa yhtiölle mahdollisuuden tarjota NRW:ssä ja Niedersachsenissa sijaitseville asiakkailleen tarvittavan jouston kaasunkulutuksen tason vaihtelun mukaan. Niedersachsenissa Wingasilla on myös suurilämpöarvoisen kaasun korkeapaineinen putkiverkosto. Näyttää siltä, että ainoa merkittävä alue, johon tämä verkosto ei välttämättä ulotu, on Hannoverin alue. Käytettävissä oleva laajuus on kuitenkin todennäköisesti riittävä tekemään hinnankorotuksen kannattamattomaksi.
123. Tosiasia on kuitenkin, että teollisuusasiakkaan laitoksille on rakennettava nimenomaan tähän tarkoitukseen varattu putkilinja Wingasin suurilämpöarvoisen kaasun korkeapaineiselta putkijohdolta. Tämä vie aikaa ja varoja, ja on käytännössä osoittautunut kannattavaksi vain silloin, kun asiakas on suostunut yksinoikeuteen perustuvaan toimitusjärjestelyyn 5–10 vuodeksi. Matalalämpöarvoisen kaasun vakiintuneessa asemassa oleva toimittaja voi sen vuoksi nostaa hintaansa voimassa olevan suurilämpöarvoisen kaasun hinnan yläpuolelle aina uuden infrastruktuurin lisäkustannuksia vastaavaan määrään saakka. Edellä mainitun kaltaiset sopimukset ovat kuitenkin alalla tavallisia, joten lisäputkilinjan rakentamiskustannuksia

saadaan kompensoitua kannattavasti kuten Wingasin kokemukset muilla alueilla ovat osoittaneet.

124. Wingas väittää, että Niedersachsenissa on vain muutamia kysynnältään merkittäviä asiakkaita, jotka ovat sijoittuneet riittävän lähelle sen korkeapaineista suurilämpöarvoisen kaasun putkilinjaa. Sen vuoksi Wingas katsoo, etteivät sen kokemukset muilta alueilta ole hyödynnettävissä tällä alueella, joka sen mukaan muodostaa erilliset maantieteelliset markkinat, Pohjois-Saksan matalalämpöarvoisen kaasun alueen.
125. Komissio myöntää, että muuntokustannukset eivät aina ole teollisuusasiakkaille halvat. [Eräs yhtiö]* on maininnut, että maakaasua jonkin kemiallisen prosessin lähtöaineena käyttäville teollisuuskuluttajille saattaa koitua yli 20 miljoonan euron kustannukset. Komission tiedossa ei kuitenkaan ole yhtään tällaista asianomaisella Saksan alueella toimivaa asiakasta.
126. Komissio päätelee kaiken kaikkiaan, että riittävän monilla saksalaisilla matalalämpöarvoista kaasua käyttävillä teollisuusasiakkailla ja sähköntuottajilla on mahdollisuus siirtää kysyntänsä Wingasille, jos matalalämpöarvoisen kaasun hintaa korotettaisiin pysyvästi. Näin ne edistäisivät tällaisen hinnankorotuksen kannattamattomuutta.

Kaasulaadun vaihto paikallisjakeluyhtiöiden kannalta

127. Paikallisjakeluyhtiöt toimittavat kaasua kotitalouksille ja muille asuintalokohtaisille asiakkaille. Sen vuoksi ne tarvitsevat kaasuntoimittajia, jotka pystyvät tarjoamaan niille mahdollisuuden vastata vaihtelevantasoiseen kulutukseen. Ne harkitsisivat kaasulaadun vaihtamista ainoastaan siinä tapauksessa, että niiden uusi toimittaja pystyy tarjoamaan niille suurilämpöarvoista kaasua vaihtelevantasoiseen kulutukseen. Wingasilla on Rehdenin varastonsa kyseessä olevalla alueella ja se pystyy näin ollen vastaamaan vaihtelevaan kulutustasoon.
128. Tosiasia on, että myös kaasunjakelijan ja/tai -toimittajan on kannettava osansa kustannuksista, jotka aiheutuvat kaasulaadun vaihdosta kotitalouksissa. Kokenut kotitalouksissa kaasulaadun vaihtotoitā tekevä yhtiö on toimittanut osapuolten kautta yksityiskohtaisen kustannusarvion, jonka mukaan näiden kustannusten suuruus olisi noin 60 euroa kotitaloutta kohden. Kun kotitalouden tyypillinen vuosikulutus on 80 MBTU, paikallisjakeluyhtiön hinta 3,4 euroa/MBTU ja tyypillinen kotitalouden hinta 8 euroa/MBTU, viiden prosentin hinnankorotus siirto- ja tukkumyyntiyhtiön toimittaman matalalämpöarvoisen kaasun hinnassa pienentää paikallisjakeluyhtiön marginaalia 13,5 eurolla. Kymmenen prosentin hinnankorotus pienentää paikallisjakeluyhtiön marginaalia 27 eurolla. Näin paikallisjakeluyhtiö saisi kaasulaadun vaihdosta aiheutuneet kustannukset kokonaan takaisin kahden–neljän vuoden kuluessa. Kun siirto- ja tukkumyyntiyhtiön sekä paikallisjakeluyhtiön välisen toimitussopimuksen tyypillinen kesto on 10–20 vuotta, vaihtoehtoisen suurilämpöarvoisen kaasun toimittajan asiakkaisi siirtyvät paikallisjakeluyhtiöt muuttaisivat 5–10 prosentin hinnankorotuksen kannattamattomaksi. Sitä paitsi, sen jälkeen kun kotitalous on vaihdettu suurilämpöarvoisen kaasun käyttäjäksi, se voi turvallisesti käyttää edelleen matalalämpöarvoista kaasua siihen saakka, että suurilämpöarvoista kaasua aletaan siirtää paikallisessa jakeluverkossa. Tämä aiheuttaa väliaikaisen,

vähäpätöisen tehokkuudenmenetyksen. Jos vaihto lisäksi suoritetaan kesäkuukausien aikana, tehokkuudenmenetys jää mahdollisimman pieneksi.

129. On väitetty, että vaikka matalalämpöarvoisesta kaasusta suurilämpöarvoiseen siirtyminen olisikin mahdollista, paikallisjakeluyhtiö ei ryhtyisi toimenpiteeseen, jos siitä tulisi vaihdon myötä ainoa suurilämpöarvoisen kaasun käyttäjä keskellä matalalämpöarvoisen kaasun käyttöaluetta. Vaihdoilla olisi merkittäviä kaasuhuollon varmuuteen liittyviä seurauksia, joita asiakas ei ehkä haluaisi kannettavakseen. Wingas pitää tätä pääasiallisena syynä siihen, että huolimatta sen tarjoamista viiden–kahdeksan prosentin alennuksista (osapuolten toimittama tieto) verrattuna voimassa olevaan hintatasoon, se ei ole saanut Saksassa viittäkään paikallisjakeluyhtiötä (Stadtwerke) suostumaan vaihtoon matalalämpöarvoisesta suurilämpöarvoiseen kaasuun.
130. Tätä perustelua ei voida hyväksyä puheena olevassa pysyvän suhteellisen hinnannousun tilanteessa. Siinä kaikilla asiakkailla olisi samanlaiset syyt vaihtamiseen, jolloin loppujen lopuksi mikään niistä ei voisi jäädä erilliseksi suurilämpöarvoisen kaasun käyttäjäksi.

(c) Vakiintuneessa asemassa olevan siirto- ja tukkumyyntiyhtiön asiakkaiden vaihtoehdot kannustavat sitä vaihdokseen

131. Kun siirto- ja tukkumyyntiyhtiöllä on vastassa matalalämpöarvoisen kaasun hinnannousu suhteessa suurilämpöarvoisen kaasun hintaan ja se päättelee, että huomattavalla osalla sen asiakkaista on mahdollisuus siirtyä kilpailevan siirto- ja tukkumyyntiyhtiön asiakkaaksi, sen on normaalia ja järkevää ryhtyä puolustamaan asemiaan. Näin ollen yhtiö pyrkii varmistamaan, että se itse kykenee tarjoamaan halvempaa suurilämpöarvoista kaasua. Niinpä vakiintuneessa asemassa oleva siirto- ja tukkumyyntiyhtiö nopeuttaa siirtymistä itse.

Kysyntäpuolen korvattavuutta koskeva päätelmä

132. Tämän menettelyn yhteydessä komissio päättelee, että pysyvä matalalämpöarvoisen kaasun hinnannousu ei olisi kannattava ottaen huomioon, että (a) ennemmin tai myöhemmin matalalämpöarvoisen kaasun käyttöketju on muunnettava suurilämpöarvoiselle kaasulle sopivaksi, (b) tällainen hinnannousu nopeuttaa kaasulaadun vaihtamista, (c) Wingasin toimittama suurilämpöarvoinen kaasu tarjoaa kyseisellä Saksan alueella vaihtoehdon ja (d) näiden seikkojen tietäminen lisää entisestään matalalämpöarvoisen kaasun siirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden syytä toteuttaa vaihto omalla alueellaan.
133. Vaihtamiskustannukset merkitsevät kuitenkin kilpailuetua sellaiselle siirtoyhtiölle, joka pystyy tarjoamaan vallitsevan spesifikaation mukaista kaasua, sillä tämä kasvattaa kynnystä siirtyä toisen toimittajan asiakkaaksi.

Merkitykselliset maantieteelliset markkinat

134. Osapuolet katsovat, että yleisesti ottaen kaasun siirto- ja tukkumyyntimarkkinat ovat kansalliset. Ne viittaavat siihen, että jakelu on perinteisesti järjestetty pitkälti kansalliselta pohjalta kansallisten tai alueellisten toimijoiden kautta. Osapuolten mielestä on kuitenkin maakaasudirektiivin antamisen jälkeen otettava huomioon suuntaus kohti ostoja yli rajojen. Osapuolten mukaan yritykset nostaa hintoja

yksittäisissä jäsenvaltioissa sulautuman jälkeen kumoutuisivat kansallisen tason kilpailun lisäksi myös siksi, että siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt, paikallisjakeluyhtiöt, sähköntuottajat ja suuret teollisuuskäyttäjät hankkisivat kaasua yhä useammin muista maista.

135. Koska infrastruktuurin omistus on edelleen järjestetty suurimmaksi osaksi kansalliselta pohjalta ja koska kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeutta koskevat ehdot määrittellään jatkossakin olennaisilta osiltaan kansallisella tasolla, komissio katsoo markkinoiden säilyvän lähitulevaisuudessa suurimmillaan kansallisina.

(a) Alankomaat

136. Edellisessä kohdassa minituista syistä komissio on osapuolten kanssa samaa mieltä siitä, että Alankomaiden siirto- ja tukkumyyntimarkkinat ovat kansalliset.

(b) Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinat

137. Saksan kohdalla on viitteitä siitä, että markkinat saattavat tällä hetkellä olla edelleen alueelliset. Alueet määräytyisivät (a) aikaisemmin sovellettujen, mutta nyt laittomien, alueiden määrittelyä koskevien sopimusten perusteella (kuten Ruhrgasin aikaisempi sopimus BEB:n ja Thyssengasin kanssa) ja (b) korkeapaineisten kaukosiirtoputkistojen omistamisen perusteella. Vaikka alueiden määrittelyä koskevat sopimukset ovat olleet laittomia huhtikuusta 1998, sen jälkeen on tehty vain kaksi sopimusta toimituksista saksalaiselle asiakkaalle kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiön oman alueen ulkopuolella; molemmat on tehnyt Ruhrgas [...] miljoonan m³:n vuositoimituksista uuden putkilinjan rakentamisen myötä. [...]*

Aikaisemmissa sopimuksissa määritellyillä alueilla on edelleen merkitystä kostotoimien pelon vuoksi

138. [...]*:n, [...]*:n ja [...]*:n sisäiset asiakirjat vahvistavat, että aikaisemmissa sopimuksissa määritellyillä alueilla on edelleen merkitystä, mikä johtuu kostotoimien pelosta.

139. [...]*

140. [...]***¹¹

141. [...]*

142. [...]*

143. [...]*

144. [...]***¹²

1. _____

11. [...]*

12. [...]*

145. [...]*

146. [...]*

Alueiden määrittely

147. Alueet muodostuisivat näin ollen seuraavasti: Thyssengasin alue (Nordrhein-Westfalenin länsiosa Belgian ja Alankomaiden rajan mukaisesti), BEB:n alue (Hampuri, Schleswig-Holstein sekä osia Bremenistä ja Niedersachsenista), VNG:n alue (Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, osia Sachsenista ja Sachsen-Anhaltista – alue, jolla Ruhrgasilla ei ole omaa putkiverkostoa) ja Ruhrgasin alue (lopun entisen Länsi-Saksan osavaltioista ja ne osat Sachsenista ja Sachsen-Anhaltista, joita palvelee Ruhrgasin ja VNG:n yhteisesti omistama lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiö).

Eräiden muiden kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden asema

148. Mobililla ei ole koskaan ollut "omaa aluetta" eikä korkeapaineisia putkilinjoja, mutta se toimitti kaasua asiakkailleen [...]* kanssa tehtyjen kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeutta koskevien sopimusten avulla.

149. Wingas kilpailee oman kaasuverkkonsa avulla kaikilla näillä alueilla, ja useimmat lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt ovat sen putkiverkoston ulottuvilla (väliin jää pisimmillään 50 km:n maa-alue). Tällä perusteella ei kuitenkaan voida päätellä kilpailuedellytysten olevan yhtäläiset koko maan alueella. [...]* kauko- sekä lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt eriyttävät hintansa sen mukaan, onko asiakkaalla vaihtoehtoja Wingasilta saatavissa olevien toimitusten muodossa.

Saksassa alalla noudatettavaksi ehdotettu kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeutta koskeva järjestelmä (VV Gas -sopimuksen viitetapaus) ei vaikuta kilpailuedellytysten maantieteellisiin puitteisiin

150. VV Gas -sopimuksen kuvauksesta tuotemerkkinoita käsittelevässä osuudessa on seurauksena, ettei komissio katso VV Gas -sopimuksen mahdollistavan maakaasun maahantuontia kilpailuasemassa vakiintuneiden toimijoiden kanssa.

151. VV Gas -suunnitelmaan ja kaasuteollisuuden viitetapaukseen sisältyy sisäänrakennettuja rajoituksia kuten (a) yleiset vaikeudet arvioida kapasiteetin saatavuutta, (b) vähimmäiskeston ollessa yksi vuosi putkilinjan vapaata kapasiteettia arvioitaessa otetaan aina huomioon talven kulutuspiikki, (c) kaasun spesifikaatioista aiheutuvat vaikeudet (lämpöarvo, paine jne.) ja (d) tarjottujen palvelujen rajoitettu laajuus. Näin näihin rajoituksiin liittyvästä, edellisessä kohdassa mainitussa osuudessa esitetystä syystä komissio katsoo, ettei VV Gas -sopimus ole riittävä syy pitää markkinoita kansallisina tulevaisuutta koskevan analyysin näkökulmasta. Lisäksi komissio ottaa huomioon sen, että jos kolmannen osapuolen verkkoonpääsyoikeutta hakevan ja sen myöntämisestä kieltäytyvän osapuolen välillä syntyy erimielisyyttä, kilpailuviranomaisten ja/tai tuomioistuinten käsittelyssä saattaa kestää useita vuosia, ennen kuin ennakkotapauksesta saadaan ratkaisu.

Päätelmä

152. Edellä esitetyn perusteella komissio katsoo, että Saksan siirto- ja tukkumyyntimarkkinat saattavat olla edelleen alueelliset, aikaisemman alueiden määrittelyn mukaiset. Tämän päätöksen yhteydessä ei kuitenkaan ole ehkä välttämätöntä päättää Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinoiden maantieteellistä määritelmää, sillä keskittymä johtaa myös (yhteisen) määräävän aseman vahvistumiseen, jos kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinat olisivat kansalliset.
153. Osapuolet ovat vastauksessa väittäneet markkinoiden olevan alueellisten sijaan kansalliset. Ne viittaavat kaasun hintojen määräytymiseen vaihtoehdoisen polttoaineen, ei sijainnin mukaan. Tämä lausunto on kuitenkin ristiriidassa komission markkinatutkimuksessa saamien tietojen kanssa, joiden mukaan hinnat vaihtelevat myös sen mukaan, onko asiakkaalla vaihtoehtoja kaasuntoimittajan suhteen (kaasuntoimittajien välinen kilpailu). Osapuolet esittävät myös, että pitkän tähtäyksen analyysissä on otettava huomioon äskettäin tapahtunut alueiden määrittelyn poistaminen sekä alalla lähitulevaisuudessa tehtävä sopimus neuvotteluihin perustuvasta kolmansien osapuolten verkkoon pääsystä. Epävarmuustekijöitä jää kuitenkin edelleen voimaan niin paljon, ettei voida päätellä lopullisen sopimuksen johtavan kansallisiin markkinoihin, joilla kilpailuedellytykset olisivat samanlaiset.

Markkinaosapuolten asema

(a) Alankomaiden siirto- ja tukkumyyntimarkkinat

1. Alankomaalaisten kaasuntuottajien ja Gasunien väliset suhteet

154. Exxon ja Shell perustivat vuonna 1947 kummankin puoleksi omistaman yhteisyrityksen nimeltä Nederlandse Aardolie Maatschappij (jäljempänä 'NAM'), jonka tarkoituksena oli etsiä ja tuottaa hiilivetyjä Alankomaissa. NAMin löydettyä suuren Groningenin kaasukentän vuonna 1959 Alankomaiden valtio järjesti maan kaasuteollisuuden vastaamaan Groningenin kentän strategista merkitystä Alankomaiden taloudelle. Tässä tarkoituksessa Alankomaiden valtio teki vuonna 1963 sopimuksen Exxonin, Shellin ja NAMin kanssa; siinä NAM saa vastuun Groningenin toimilupa-alueen kehittämisestä ja tuotannosta Groningen Partnership-yhtiön puolesta. Groningen Partnershipissa NAMin osuus on 60 prosenttia ja Alankomaiden valtion EBN:n kautta 40 prosenttia. Lisäksi Exxon, Shell ja Alankomaiden valtio muodostivat Gasunie-yhtiön, jonka tehtäväksi määriteltiin kaiken Groningenin maakaasun markkinointi. Alankomaiden valtio omistaa Gasuniesta 50 prosentin pääomaosuuden (10 prosenttia suoraan, 40 prosenttia EBN:n kautta), kun taas Exxon ja Shell omistavat kumpikin 25 prosenttia. Alankomaiden valtio teki vielä Gasunien kanssa yksityisoikeudellisen sopimuksen, jonka mukaan Gasunien on saatava valtion hyväksyntä tietyille kaupallisille päätöksille.
155. Vuoden 1959 jälkeen NAM on saanut tuotantolisenssejä muillekin Alankomaiden on- ja off-shore-kaasukentille, ja noin puolet sen tuotannosta on tällä hetkellä peräisin näiltä muilta, niin kutsutuilta pieniltä kentiltä (Groningeniin verrattuna). Osapuolet ovat antaneet ymmärtää, että myös useimmilla näistä toimilupa-alueista tuotetaan yhtiöille, joissa EBN:n osuus on yleensä 40–50 prosenttia. Näiden kenttien maakaasu on myyty Gasunielle. Lisäksi kaikki NAMin tulevaisuudessa

tekemät kaasulöydöt on myytävä Gasunielle [...¹³]* mukaan. Kaiken kaikkiaan NAMin osuus koko Alankomaiden maakaasuntuotannosta on 75–80 prosenttia (ottaen huomioon EBN:n pääomaosakkuuden NAMin tuotannosta NAMin osuus on noin 45 prosenttia tuotannosta oman nettopääoman perusteella tarkasteltuna). EBN on myös johdonmukaisesti markkinoinut kaikki pääomaosakkuutensa Gasunien kautta. [...]*.

156. Vuoteen 1994 saakka Alankomaiden tuottajien oli myytävä kaikki Alankomaiden markkinoille tarkoitettu kaasu Gasunielle. Alankomaalaiset tuottajat saattoivat itse myydä kaasua vientimarkkinoille, vaikkakin hinnat olivat ja ovat edelleen valtion valvonnassa. Lisäksi Gasunien on ostettava pienten kenttien kaasu ennen sen tuotantoa taloudellisin ehdoin, jotka on määritelty heti aluksi, jos tuottaja on päättänyt tarjota kaasuaan Gasunielle. [...]*
157. Vaikuttaa siltä, että Alankomaiden valtio ei yleensä hyväksy alankomaalaisen kaasun vientisopimuksessa määriteltyä hintaa, jos hinta on Gasunien netback-hintaa (Norm Inkoop Prijs, NIP, eli ohjeostohinta) alhaisempi. Tällä tavoin valtio varmistaa, että se saa osuutensa kaasumarkkinoiden tuotosta.
158. [...]*¹⁴
159. NAM omistaa Alankomaiden kolmesta maanalaisesta varastosta kaksi (loppuun käytettyjä kaasukenttiä), jotka se on vuokrannut kokonaan Gasunielle. Kolmas varasto, jossa toimintaa harjoittaa BP Amoco, on sekin kokonaan vuokrattu Gasunien käyttöön. Näin Gasunie on ainoa maanalaisten varastopalvelujen tarjoaja Alankomaissa. Maassa on kyllä muutama muu loppuun käytetty kaasukenttä, jotka voitaisiin muuttaa maanalaisiksi varastoiksi Alankomaiden markkinoiden käyttöön, mutta asiaan liittyvien riskien vuoksi ei ole todennäköistä, että muut toimijat ryhtyisivät kehittämään niitä. Riskit liittyvät vaadittuihin investointeihin ja lisäksi siihen, että Gasunie voisi aina alentaa tariffiaan ja tehdä siten tällaisen investoinnin kannattamattomaksi. Merkillepantavaa on myös se, että [...]*.

2. Gasunien yhtiöhallinnon rakenne

160. Alankomaiden valtio omistaa Gasuniesta 50 prosenttia ja sekä Exxon että Shell kumpikin 25 prosenttia. Päätökset tehdään [...]* prosentin ääntenemmistöllä. Yhtiössä ei ole erityisiä osakkeenomistajien sopimuksia. Näin ollen Exxonilla ei ole Gasuniessa sulautuma-asetuksessa tarkoitettua **laillista** määräysvaltaa.
161. Mitä sen sijaan tulee **tosiasialliseen** määräysvaltaan, osapuolet väittävät, ettei Exxonilla ja Shellillä ole **yhteisiä etuja**. [...]*. Jäljempänä esitetyistä syistä ei kuitenkaan ole välttämätöntä päättää, onko Exxonilla sulautuma-asetuksessa tarkoitettu tosiasiallinen määräysvalta Gasuniessa.

3. Gasunien asema kaasunmyynnissä Alankomaiden markkinoilla

1. _____

13. [...]*

14. [...]*

162. Gasunie on Alankomaissa määrävssä asemassa oleva siirtoyhtiö; sen osuus on noin [...]>* prosenttia kokonaisyynnistä. Gasunie myöntää selvästi määrävssä asemansa ottamalla käyttöön uuden tariffijärjestelmän. [...]>*¹⁵. Lisäksi Gasunien vuoden 1999 kaasun myyntisuunnitelman mukaan se toimittaa [...]>*.
163. Gasuniella on yksinoikeudet, jotka kattavat (a) koko Alankomaiden korkeapaineisen putkiverkon (lukuun ottamatta yhtä Alankomaiden eteläosassa sijaitsevaa putkilinjaa, jota pitkin tuodaan kaasua Yhdistyneestä kuningaskunnasta), (b) kaikki kaasunkäsittely- ja sekoituslaitokset ja (c) kaikki (maalaiset ja nesteytetyn maakaasun) varastot.
164. Myös useista [asiakirjoista]* saa sen käsityksen, että Gasuniella on ja tulee jatkossakin olemaan vain vähän kilpailua. Nämä asiakirjat, joita lainataan seuraavissa kohdissa, tukevat Gasunien sisäistä arviota siitä, että se on määrävssä asemassa oleva yhtiö.
165. [...]*
166. [...]*
167. [...]*
168. [...]*
169. [...]*

4. Mobilin asema Alankomaiden markkinoilla

170. Mobil on yksi kolmesta todellisesta kilpailijasta. Sillä on osapuolten mukaan [alle viiden]* prosentin osuus kokonaisyynnistä. Statoililla (tai kaiken norjalaisen kaasun markkinoivalla yhteisellä neuvottelukomitealla) on arviolta neljän prosentin markkinaosuus merkittävän sähköntuotantolaitoksen kanssa tekemänsä toimitussopimuksen turvin. EnTrade, alankomaalaisen alueellisen jakeluyhtiön Pnem/Megan kauppayhtiö, on toinen kilpailija neljän prosentin markkinaosuudellaan, jonka se saa Yhdistyneestä kuningaskunnasta peräisin olevan kaasun myynnistä teollisuusasiakkaille ja eräälle sähköntuottajalle. Sen laitoksiin ulottuu Pnem/Megan osittain omistama suurilämpöarvoisen kaasun Zebra-putkilinja Alankomaiden eteläosassa. Toimituksista yhdelle asiakkaalleen sillä on kolmannen osapuolen verkkoonpääsyoikeutta koskeva kuljetussopimus Gasunien kanssa.
171. Mobilin asema Alankomaissa juontaa juurensa sen **Euroopan kaasunmyyntistrategiasta** [...]>*. Tätä Eurooppaa koskevaa strategiaa kuvataan seuraavissa kohdissa. Kuvaus on merkityksellinen myös Mobilin aseman arvioimiseksi Saksan markkinoilla.

Mobilin kaasunmyyntistrategia Euroopassa

172. [...]*
1. _____
15. [...]*

173. [...]*
174. [...]*
175. [...]*
176. [...]*

Mobil Alankomaissa

177. [...]***¹⁶
178. [...]*
179. [...]*
180. [...]*

(b) Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinat

Markkinaosapuolet

181. Tuotemarkkinoiden määritelmää koskevassa osuudessa komissio päätteli kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinoiden muodostavan erilliset tuotemarkkinat, joille pääseminen riippuu vakiintuneiden toimijoiden suopeudesta. On päätelty myös olevan epätodennäköistä, että markkinoille tultaisiin omaan uuteen infrastruktuuriin investoimalla.
182. Vakiintuneet toimijat ovat yhtiöitä, jotka (a) hankkivat maakaasua ulkomaisilta tuottajilta, (b) pystyvät kuljettamaan kaasun asiakkailleen korkeapaineisen putkiverkoston avulla, (c) pystyvät vastaamaan kaasunkulutuksen heilahteluun ja (d) pystyvät tarjoamaan muita liitännäispalveluja. Näitä palveluja ne tarjoavat joko omien investointiensä perusteella tai saatuaan niiden joitakin osa-alueita varten kolmannen osapuolen verkkoonpääsyoikeuden muilta yhtiöiltä.
183. Markkinoiden tärkeimmät toimijat ovat Ruhrgas, BEB, VNG, Thyssengas ja Wingas. Ne kaikki tarjoavat edellä mainittuja palveluja omien investointiensä perusteella.
184. Exxon toimii Saksan markkinoilla aktiivisesti Shellin kanssa puoliksi omistamansa pitkäaikaisen yhteisyrityksen **BEB**:n välityksellä. Exxon myöntää, että sillä on BEB:ssä sulautuma-asetuksessa tarkoitettu yhteinen määräysvalta Shellin kanssa. Exxon toimii merkityksellisillä markkinoilla myös **Thyssengas**issa omistamansa 25 prosentin osuuden kautta. Loppuosan osakkeista omistavat Shell (25 %) ja RWE (50 %). Exxon myöntää, että sillä on RWE:n ja Shellin kanssa sulautuma-asetuksessa tarkoitettu yhteinen määräysvalta Thyssengasissa.
185. **Ruhrgas** on Saksan tärkein kaukosiirtoyhtiö. Sekä Exxon, BEB:n kautta, että Mobil ovat Ruhrgasin osakkaita. BEB:n omistusosuus on 29,5 prosenttia. Suurin

1. _____

16. [...]*

osa tähän omistusosuuteen kuuluvasta äänioikeudesta on suoraa äänioikeutta (25 %); loppuosa (4,5 %) kuuluu Ruhrgasin sisäiseen niin kutsuttuun Schubert-yhteenliittymään. Schubert-yhteenliittymän äänioikeusosuus Ruhrgasissa on 15 prosenttia. Yhteenliittymään kuuluvat Mobil (7,4 %:n osuus), BEB (4,5 %), BP Amoco (0,5 %) ja Preussag (2,6 %). Äänet on käytettävä yhtenä eränä, ja Schubert-yhteenliittymän sääntöjen mukaan yhdelläkään jäsenellä ei voi olla yli [...] prosenttia yhteenliittymän äänioikeudesta. Osapuolet väittävät, että näiden sääntöjen seurauksena BEB:llä tällä hetkellä Schubert-yhteenliittymässä oleva äänioikeus siirtyisi sulautuman jälkeen BP Amocolle ja Preussagille. On huomattava, että Schubert-yhteenliittymän osakkeenomistajat ovat tehneet sopimuksen siitä, että ne toimittavat [...] prosenttia todetusta kotimaan varojen lisäyksestä Ruhrgasille. Nämä toimitukset RG:lle kuljettaa [...].*

186. Määräysvalta Ruhrgasissa on virallisesti niin kutsutulla Bergemann-yhteenliittymällä; tämä osakkeenomistajien muodostama yhteenliittymä edustaa 59,76 prosenttia äänistä. Yhteenliittymä kokoaa yhteen BP Amocon 25 prosentin omistusosuuden sekä saksalaisten hiilen- ja teräksentuottajien muodostaman ryhmän hallussa olevat äänet (nämä toimivat hyvin usein myös sähköntuotannon ja -jakelun aloilla). Näiden monimutkaisten sääntöjen tarkoituksena on estää Ruhrgasin joutuminen monikansallisten öljy- ja kaasukonsernien määräysvaltaan.
187. [...]***¹⁷.
188. Lisäksi BEB:n ja Ruhrgasin välisen osakkeenomistajien sopimuksen mukaan kysymyksissä, jotka ovat "BEB:n kannalta elintärkeitä", vaaditaan [...] prosenttia ääniosuus. Näin ollen BEB:llä on veto-oikeus kaikissa kysymyksissä, jotka ovat sen kannalta elintärkeitä. Osapuolet ovat viitanneet siihen, ettei tätä lauseketta ole koskaan käytetty. [...].*
189. [...]*. Näyttää siis siltä, että öljy-yhtiöillä on laillisen määräysvallan puuttumisesta huolimatta tosiasiallinen määräysvalta Ruhrgasissa.
190. Verbundnetz Gas (**VNG**) on Saksan uusissa osavaltioissa toimiva kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiö. Se perustettiin 60-luvulla ja yksityistettiin Saksan jälleenyhdistymisen jälkeen. Sen tämänhetkiset osakkeenomistajat ovat Ruhrgas (36,8 %), Wintershall (15,8 %), paikalliset kunnat (15,8 %) ja BEB (10,5 %). Lisäksi Statoil, Erdöl-Erdgas Gommern, PreussenElektra ja Gazprom omistavat siitä kukin 5,2 prosenttia. Näin ollen kaikki VNG:n osakkeenomistajat kuntia lukuun ottamatta ovat kaasuntuottajia ja/tai kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä.
191. **Wingas** on Wintershallin (BASF:n tytäryhtiö) ja Gazpromin yhteisyritys (omistusosuudet 65 % ja 35 %).
192. [...]***
193. **EWE** on tosiasiaa lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiö, sillä se ei jälleenny maahantuotua eikä itse tuotettua kaasua muille, korkeapaineista putkistoa ylläpitäville yhtiöille (kauko- ja lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt). Se tuo kuitenkin
1. _____
17. [...]***

suoraan Gasunielta maahan huomattavan osuuden kaasumyynnistään oman korkeapaineisen (matalalämpöarvoisen kaasun) putkiston kautta. Tämän vuoksi sen katsotaan olevan kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiö.

Markkina-asema

(a) Paikallisesti

194. **BEB** on ilmoittanut pitävänsä hallussaan [40–50]* prosenttien markkinaosuutta Pohjois-Saksan alueella (Schleswig-Holstein, Hampuri, Bremen ja Niedersachsen). Tämä Pohjois-Saksan alue on kuitenkin laajempi kuin alueiden määrittelyyn perustuvan käytännön mukainen BEB:n alue, johon kuuluu ainoastaan osia Bremenistä ja Niedersachsenista. Loppuosa on Ruhrgasin aluetta, missä Ruhrgas oli vuorostaan aiemmin tehnyt alueiden määrittelyä koskevan sopimuksen Erdgas Münsterin kanssa. Sen vuoksi BEB:n markkinaosuus omalla alueiden määrittelyä koskevan käytännön mukaisella seudullaan on yli [40–50]* prosenttia.
195. [...]*
196. [...]*
197. **RG:n** strategiaa koskevassa asiakirjassa lokakuulta 1998 viitataan siihen, että kaasuntoimittajien välisen kilpailun seurauksena se ei pysty säilyttämään sadan prosentin osuutta alueellaan. Vaikka tarkkoja tietoja ei ole käytettävissä, RG:n markkinaosuudesta parhaan kuvan antaa sen osuus toimituksista alueellaan toimiville lähisiirto- ja tukkumyyntiyhtiöille, joka on noin [yli 50]* prosenttia.
198. **VNG:llä** oli, jopa osapuolten 11 artiklan mukaiseen tietojensaantipyyntöön antaman vastauksen mukaan, [90–100]* prosentin markkinaosuus vuonna 1997. **TG:n** osuus oli osapuolten mukaan [70–80]* prosenttia vuonna 1997. [...]*

(b) Saksan markkinoilla

199. Kaikki tämän osuuden myyntitiedot ovat vuodelta 1997. Kaasun kokonaistuontimäärä Saksaan oli 75,6 miljardia m³.
200. BEB tuottaa puolet saksalaisesta maakaasusta, [...] miljaridia m³. Lisäksi se ostaa suunnilleen saman verran, [...] miljaridia m³ Gasunielta, Gazpromilta, DONGilta (Tanskan valtion öljy- ja kaasuyhtiö), GFU:lta (Norjan valtion kaasunmyyntiorganisaatio) sekä pienen osuuden muilta saksalaisilta tuottajilta. Thyssengas tuo kaasua maahan [...] miljaridia m³. Mobil tuo maahan [...] miljaridia m³ Norjan maakaasua ja omaa tuotantoaan Alankomaista. Mobil on myös saksalainen kaasuntuottaja (noin [...] prosenttia Saksan tuotannosta, mikä vastaa [...] miljaridia m³). Ruhrgas tuo maahan [...] miljaridia m³ maakaasua Alankomaista, Norjasta, Tanskasta ja Venäjältä. Se ostaa [...] miljaridia m³ Saksassa tuotettua kaasua. VNG tuo maahan [...] miljaridia m³ maakaasua. Wingas tuo kaasua maahan 6,9 miljardia m³. Kuten edellä mainittiin, EWE tuo maahan maakaasua Gasunielta, määrä on [...] miljaridia m³.
201. Edellä mainittujen maahantuontimäärien perusteella kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden markkinaosuudet ovat: RG [50–60]* %, BEB [10–20]* %,

VNG [10–20]* %, Wingas [0–10]* %, TG [0–10]* %, Mobil [0–10]* % ja EWE [0–10]* %.

Mobilin strategia Saksassa

202. Mobil on kuvannut Euroopan strategiaansa koskevassa asiakirjassa asemaansa Saksassa seuraavasti:

[...]*

203. [...]*

204. [...]*

Kilpailuvaikutusten arviointi

(a) Alankomaiden siirto- ja tukkumyyntimarkkinat

Osapuolet ja Gasunie myöntävät sisäisissä asiakirjoissaan Gasunien määräävän aseman ja sen säilymisen myös jatkossa

205. Osapuolten asemaa markkinoilla koskevassa jaksossa kuvattujen asiakirjojen perusteella voidaan päätellä, että Gasuniella on määräävä asema, jonka se säilyttää myös tulevaisuudessa (tämänhetkinen markkinaosuus – [80–90]* % – säilyy samalla tasolla todennäköisesti seuraavat [...]* vuotta).

Muiden todellisten kilpailijoiden aiheuttama kilpailupaine pysyy vähäisenä

206. Mobilin lisäksi markkinoilla on kaksi muuta todellista kilpailijaa; Statoil ja Entrade. Statoil on maininnut, että "sen politiikkaa Alankomaiden (ja Saksan) maakaasun tukkumyynti- ja jakelumarkkinoilla voidaan lyhyesti luonnehtia 'odottaa ja katsoa' -lähestymistavaksi." [...]*.

207. Statoilin tekemä sopimus suorasta kaasunmyynnistä Eemsin tuotantolaitokselle oli ensimmäinen sen koskaan suoraan tekemä myyntisopimus, joten edellä esitetyn perusteella komissio katsoo, ettei Statoilia kaiken kaikkiaan voida pitää kilpailijana, joka jatkaa toimintaansa näillä markkinoilla. [...]*

208. Toinen todellinen kilpailija on Entrade. Se on tilannut [...]*. Entraden myyntimahdollisuudet sen oman putkilinjan kautta näyttävät olevan lähes kokonaan käytetyt. Mahdollisuudet kasvattaa myyntiä Gasunien kanssa neuvoteltavan kolmannen osapuolten verkkoonpääsyoikeuden kautta näyttävät vähäisiltä [...]*.

209. Mobililla on sopimukset [...]* vuotuisesta kaasumyynnistä. Kaasusta noin [...]* on peräisin Yhdistyneestä kuningaskunnasta ja loput Mobilin toimilupa-alueelta Pohjois-Frieslandista (Anjumissa). Erään sopimuksen mukaan [...]*. Mobil on ilmoittanut, ettei sillä ole vapaana enempää omaa heilurituotantoa.

Mahdollinen kilpailu

210. [...]*

211. Osapuolet viittaavat olemassa olevan Zeebruggen nesteytetyn maakaasun terminaalin läheisyyteen ja vapaaseen kapasiteettiin sekä siihen yhteydessä oleviin putkilinjoihin, jotka mahdollistavat nesteytetyn maakaasun suoran pääsyn Alankomaihin. Ne viittaavat vastauksessaan myös siihen, että Sonatrach, Algerian kaasuyhtiö, voisi tätä kautta päästä Alankomaiden markkinoille. Osapuolet eivät ole esittäneet tietoja Zeebruggen terminaalin olemassa olevasta vapaasta kapasiteetista tai siihen yhteydessä olevista putkilinjoista. Uudet nesteytetyn maakaasun toimitukset ovat kuitenkin paljon kalliimpia (kustannukset 16–19 centiä (NLG) / m³) kuin putkilinjatoimitukset eikä Sonatrachin vertikaalisesta integroitumisesta millekään muille kaasumarkkinoille Euroopassa ole mitään merkkejä. Sen vuoksi Sonatrachin tuloa Alankomaiden markkinoille ei pidetä kovin todennäköisenä.
212. Osapuolet esittävät myös, että Gazpromin hiljattain Ruhrgasin kanssa tekemä sopimus kolmannen osapuolen verkkoonpääsyoikeudesta helpottaa Gazpromin mahdollista tuloa Alankomaiden markkinoille. Vaikka sopimus saattaakin helpottaa mahdollista markkinoille tuloa, se ei tee sitä todennäköisemmäksi. [...]*. Osapuolet ovat ilmaisseet vastauksessaan, että mahdolliset rinnakkaismyyntisopimuksen huojennukset koskevat vain Gazpromin suoraa markkinointia Gasunien nykyisille asiakkaille. Kuitenkin Statoilin, Entraden ja Mobilin asiakkaita lukuun ottamatta kaikki asiakkaat (jotka muodostavat [80–90]* % markkinoista) ovat Gasunien nykyisiä asiakkaita, joten markkinoiden suojaus on huomattavaa.
213. Vastauksessaan osapuolet mainitsevat manner-Euroopan suurten siirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden omistavan maakaasua eri paikoissa Alankomaiden rajan pinnassa. Distrigazilla, Thyssengasilla, Wingasilla, SNAM:lla, Gaz de Francella, BEB:lla ja Ruhrgasilla on kaikilla varastoja, jotka voidaan mahdollisesti myydä Alankomaiden markkinoille. Näiden yhtiöiden ja Gasunien välillä ei myöskään ole tällaista myyntiä Alankomaiden markkinoille koskevia rinnakkaismyyntisopimuksia. On totta, että kaikki nämä yhtiöt omistavat maakaasua eri paikoissa Alankomaiden rajan pinnassa, koska ne kaikki Wingasia lukuun ottamatta ostavat maakaasua Gasunielta. Vaikka nämä yhtiöt sopimusten mukaan voisivatkin jälleenmyydä Gasunien kaasua Alankomaissa tai vaikka ne saisivatkin kaasua muualta lähistöltä Alankomaissa myytäväksi, on epätodennäköistä, että ne hyökkäisivät kaasuntoimittajaansa vastaan ottaen huomioon Gasunien kustotoimenpiteiden vaaran [...]*.
214. Vaikka ei voidakaan sulkea pois sitä mahdollisuutta, että yksi tai useampi edellä mainituista yhtiöistä tai jokin muu yhtiö saattaisi tulla Alankomaiden markkinoille, komissio voi päätellä, että mahdollisen kilpailun kehittymisen mahdollisuudet ovat varsin minimaaliset, sillä Gasunie itse ei odota menettävänsä paljoakaan lisää markkinaosuudestaan [...]*. Tätä arviota tehdessään se oli täysin tietoinen omasta kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeutta koskevasta tariffirakenteestaan ja Alankomaiden hallituksen suunnitelmista markkinoiden vapauttamiseksi.
215. Gasunien tariffin osalta komissio toteaa, että siihen on sisällytetty kaikki mahdolliset palvelut, joita tarvitaan maakaasuliiketoiminnan harjoittamiseksi Alankomaissa. Näin tämän tariffin laajuus eroaa huomattavasti Saksan maakaasuteollisuuden nykyisessä VV Gas -sopimuksessa soveltamasta melko rajoittuneesta, ainoastaan putkilinjoja pitkin tapahtuvaan siirtoon kohdistuvasta

lähestymistavasta. Nämä tariffit eivät kuitenkaan tee edellä esitetyn kaltaista markkinoille tuloa todennäköisemmäksi. Tariffi perustuu vaihtoehtoisin kustannuksiin, jotka asiakkaalle aiheutuisivat palvelun tarjoamisesta itse, ja on näin ollen laskettu Gasunien infrastruktuurin jälleenhankintahinnan perusteella. Vaikka komissio havaitsee tariffin siirtävän Gasunien mittakaavaedut eteenpäin asiakkaalle, [...]*

216. [...]*

217. [...]*

Mobililla on ainutkertainen asema

218. [...]*

219. Osapuolet väittävät, ettei Mobililla ole mitään ainutkertaisia vahvuuksia Alankomaiden markkinoilla kilpailemiseen ja että mikä tahansa uusi markkinoille tulija voi päästä vastaavaan tai parempaan markkina-asemaan kuin Mobil Alankomaissa. Osapuolten mukaan mikä tahansa alankomaalainen tuottaja, jolla on vapaita kaasuvaroja, voi valita seuraavista markkinointivaihtoehdoista: vienti, myynti kauppiaille, alankomaalaiselle loppukäyttäjälle, alueelliselle jakeluyhtiölle tai Gasunielle. Tämä pitää kyllä paikkansa, mutta on huomattava, että kaikki tämänhetkiset kaasuvarat lukuun ottamatta osaa Mobilin varoista on varattu Gasunielle. Mobililla on Alankomaissa [...]* miljardia m³ todettuja kaasuvaroja, joista [...]* miljardia m³ on vielä vapaana. Lisäksi Mobililla on vielä [...]* miljardia m³ todennäköisiä varoja. [...]*. Myös tämä osatekijä tekee Mobilin aseman ainutlaatuiseksi.

220. Lisäksi viitataan Mobilin strategiaan, josta käy selvästi ilmi [...]*

Sulautuman jälkeen Mobil ei enää toimi markkinoilla kilpailijana

221. Mobilin ja Exxonin välinen sulautuma johtaisi normaaliolosuhteissa siihen, että Mobilin syyt kilpailla Gasunieta vastaan vähenisivät huomattavasti. Exxonilla on Gasuniessa huomattava, tuottava osuus ja sen voitot pienenisivät, jos kaksi yritystä, joissa se on mukana, kävisivät keskenään hintakilpailua. Gasunien perustana olevissa sopimusjärjestelyissä Mobilin ei kuitenkaan edes sallita jatkavan kilpailua Gasunieta vastaan.

222. Exxonin vuonna 1963 Shellin ja Alankomaiden valtion kanssa tekemässä sopimuksessa Exxonin edellytetään myyvän kaiken alankomaalaisen kaasunsa Gasunielle. Näin ollen Exxonin olisi saatava sekä Shellin että Alankomaiden valtion suostumus, ennen kuin se voisi ryhtyä suoraan kilpailuun Gasunien kanssa. Vaikka oletettaisiin Alankomaiden valtion hyväksyvän Mobilin ja Gasunien välisen kilpailun sen vuoksi, että se tukee kaasumarkkinoiden vapauttamista, ei olisi Shellin taloudellisten etujen mukaista hyväksyä asiaa ottaen huomioon hintakilpailun Gasunielle aiheuttamat valtavat voitonmenetykset. [...]*

223. Keskittymän seurauksena siis toinen Gasunien entisestäänkin vain kahdesta aktiivisesta todellisesta kilpailijasta poistuu markkinoilta. Komissio katsoo sen vuoksi keskittymän vahvistavan Gasunien määräävää asemaa, minkä seurauksena

tehokas kilpailu estyisi olennaisesti maakaasun siirto- ja tukkumyyntimarkkinoilla Alankomaissa.

224. Vastauksessaan osapuolet esittävät, ettei Mobilin läsnäolo kilpailijana ole muuttanut Gasunien markkinakäyttäytymistä eikä Mobilin ja Exxonin sulautuma tule sitä muuttamaan, koska kaasun hinnoittelu perustuu vaihtoehtoisten polttoaineiden hintoihin ja palvelut hinnoitellaan suhteessa muualla Euroopassa tarjottaviin palveluihin. Jos nämä perustelut hyväksytään, se merkitsee itse asiassa samaa kuin väite siitä, ettei kilpailulla ole merkitystä maakaasuteollisuudessa. Tämä ei selvästikään ole totta, edes Gasunien omien sisäisten asiakirjojen perusteella.

Sulautuma-asetusta sovelletaan sellaisen määräävän aseman vahvistumiseen, joka ei ole keskittymän osapuolten hallussa

225. Sulautuma-asetuksen 2 artiklan 3 kohdassa todetaan, että jos keskittymällä luodaan määräävä asema tai vahvistetaan määräävää asemaa, se julistetaan yhteismarkkinoille soveltumattomaksi. Näin ollen 2 artiklan 3 kohta *ei* rajoitu koskemaan pelkästään sellaisen toimenpiteen kieltämistä, joka johtaa *keskittymän yhden tai useamman osapuolen* määräävän aseman syntyyn tai vahvistumiseen – katso myös asetuksen johdanto-osan 1, 5 ja 7 kappaleet.
226. Edellä esitettyä päätelmää tukevat *epäsuorasti* myös yhteisöjen tuomioistuimen asiassa Kali und Salz¹⁸ antamassa tuomiossa ja yhteisöjen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen asiassa Gencor¹⁹ esittämät perustelut. Komissio myöntää, että sen näkemykselle saa näistä asioista ainoastaan epäsuoraa tukea, sillä molemmissa asioissa kyse on oligopolistisista määräävistä asemista.
227. Kali und Salz -tuomion 171 kohdassa yhteisöjen tuomioistuin kuitenkin yleisesti ottaen vahvistaa sen, että määräävän aseman, joka syntyy tai vahvistuu, ei tarvitse kuulua keskittymän osapuolelle:

Yrityskeskittymä, jolla sen osapuolille ja keskittymän ulkopuoliselle yritykselle luodaan määräävä asema tai vahvistetaan tällaista asemaa, voi osoittautua perustamissopimuksessa edellytettyyn vääristymättömän kilpailun järjestelmään soveltumattomaksi. Jos katsotaan, että asetuksessa tarkoitetaan ainoastaan keskittymiä, joilla keskittymän osapuolille luodaan määräävä asema tai joilla niiden määräävää asemaa vahvistetaan, asetuksen tarkoitus, joka ilmenee erityisesti edellä mainituista asetuksen johdanto-osan perustelukappaleista, jäisi osittain toteutumatta. Tämä asetusta menettäisi siten olennaisen osan tehokkaasta vaikutuksestaan, ilman että tämä olisi välttämätöntä keskittymien valvontaa koskevan yhteisön järjestelmän systematiikan kannalta.

228. Komissio katsoo, että kolmannen osapuolen määräävän aseman luominen tai vahvistuminen kuuluu sulautuma-asetuksen 2 artiklan 3 kohdan soveltamisalaan. Lisäksi on muistettava, että Gasunie on yhteisyritys, jossa toisella keskittymän osapuolista on huomattava osakeomistus.

1. _____

18. Yhdistetyt asiat C-68/94 ja C-30/95, Ranska ym. v. komissio (Kok. 1998, s. 1375).

19. 25 päivänä maaliskuuta 1999 annettu tuomio asiassa T-102/96, Gencor v. komissio (ei vielä julkaistu oikeustapauskokoelmassa).

229. Vastauksessaan osapuolet esittävät, ettei edellä kuvatun kaltaisesta 2 artiklan 3 kohdan soveltamistavasta ole ennakkotapausta. Tämä pitää paikkansa, mutta sillä ei ole tässä yhteydessä merkitystä. Lisäksi osapuolet väittävät, ettei sulautuma-asetusta tarvitse välttämättä soveltaa tällaisiin tapauksiin koska EU:n ja jäsenvaltioiden kilpailuviranomaisilla on käytössään muita keinoja pitää kurissa kolmannen osapuolen määräävän aseman väärinkäyttö. Sulautuma-asetuksessa säädetään kuitenkin rakenteellisesta valvonnasta, siitä, että määräävän aseman syntymistä tai vahvistumista ei sallita, eikä niinkään väärinkäytön valvontajärjestelmästä.

(b) Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinat

Saksan markkinoilla on vähän kilpailua

230. Kuten edellä maantieteellisiä tuotemarkkinoita koskevassa osuudessa mainittiin, Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntitoimintaa voidaan tarkastella kahdesta näkökulmasta. Markkinoiden voidaan päätellä olevan edelleen alueelliset, jolloin alueet jakautuvat aikaisempien alueiden määrittelyä koskevien sopimusten mukaisesti. Toisaalta markkinoita voidaan pitää myös kansallisina. Komissio on tarkastellut kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinoita molemmista näkökulmista käsin ja katsoo, että ilmoitetun toimenpiteen seurauksena olemassa olevat yksittäiset (alueelliset markkinat) ja/tai yhteiset (kansalliset markkinat) määräävät asemat vahvistuvat.

Markkinoille pääsyn esteet ovat Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinoilla hyvin korkeat

231. Kuten merkityksellisiä tuotemarkkinoita koskevassa osuudessa todettiin, esteet johtuvat seuraavista seikoista: oman kaukosiirto- ja tukkumyynti-infrastruktuurin hankkimiseksi vaadittavien merkittävien käyttöomaisuusinvestointien uponneiden kustannusten luonne, pitkäaikaiset ota tai maksa -sopimukset tuottajien sekä kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden välillä, kyseisiin sopimuksiin sisältyvät rinnakkaismyyntilausekkeet sekä pitkäaikaiset sopimukset kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden sekä niiden asiakkaiden välillä. Tämä tekee alasta hyvin vakaan. Saksassa vakautta säänneltiin toukokuuhun 1998 saakka yksityisillä järjestelyillä (alueiden määrittelyä koskevilla sopimuksilla). Samassa edellä mainitussa osuudessa viitattiin myös siihen, että alalle Saksassa ehdotetun kolmansien osapuolten verkkoonpääsyoikeutta koskevan järjestelmän perusteella (VV Gasin viitetapaus) ei vaikuta todennäköiseltä, että kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöiden asema voitaisiin kyseenalaistaa.

Toimitusten keskittyminen

232. Maakaasun tuonnista Saksaan vastaavat [80–90]*-prosenttisesti RG, BEB, TG ja VNG. Toimitukset ovat siis erittäin keskittyneitä, ja maantieteellisiä markkinoita koskevassa osuudessa (alueelliset markkinat) lainatut asiakirjat osoittavat, että kustotoimenpiteiden yhteisen pelon vuoksi näiden neljän yhtiön vakaa suhde jatkuu tulevaisuudessakin.

Markkinoilla toimijoiden väliset kytkökset rajoittavat entisestään syytä kilpailla Ruhrgasin, BEB:n ja Thyssengasin kanssa

233. Kuudella kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöllä oli jo ennen sulautumaa jonkinlaisia osakkuuskytköksiä toisiinsa. Exxonilla ja Shellillä on yhteinen määräysvalta BEB:ssä ja Thyssengasissa. BEB ja Mobil ovat Ruhrgasin osakkeenomistajia. Ruhrgas, BEB ja Wingasin kaksi osakkeenomistajaa (Gazprom ja Wintershall) ovat kaikki VNG:n osakkeenomistajia. Tästä kaikesta seuraa, että Wingasin ja muiden yhtiöiden keskinäiset kytkökset eivät ole niin vahvoja kuin BEB:n, Thyssengasin ja Ruhrgasin.
234. Ruhrgas, BEB ja Thyssengas ostavat huomattavan osan muuta kuin saksalaista alkuperää olevasta kaasustaan yhdessä (RG [...] % , BEB [...] % and TG [...] %). Tämä johtaa näin ollen kustannusten symmetriaan "rajatasolla". Lisäksi yhtiöt siirtävät huomattavan osan kaasustaan yhteisesti omistamiensa putkilinjojen kautta²⁰. Näin niillä on selvä käsitys myös kustannusten tästä osasta.

Markkinoiden avoimuus

235. Lisäksi markkinat ovat siinä mielessä avoimet, että kaikki nämä kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt saisivat tietää heti, jos jokin niiden asiakkaista vaihtaisi toimittajaa, ja sen, kuka uusi toimittaja on.

Mikään ei kannusta muita kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöitä kilpailemaan

236. Wingasia lukuun ottamatta millään markkinaosapuolella ei olisi kiinnostusta tunkeutua toisen markkinaosapuolen alueelle. VNG:n ei voi odottaa yrittävän tällaista. Syynä ovat Ruhrgasin ja BEB:n vähemmistöomaisuudet VNG:ssä, RG:n ja VNG:n lähisiirto- ja tukkumyyntiyhteisyrittäminen eräissä uusissa osavaltioissa sekä se, ettei VNG:llä ole omia korkeapaineisia putkilinjoja eikä varastoja oman uusissa osavaltioissa sijaitsevan ydinalueensa ulkopuolella. Lisäksi muilla osakkeenomistajilla ei olisi kiinnostusta RG:n ja BEB:n haastajaksi niiden alueella (TG:n alue on liian kaukana) ryhtyvää yhtiötä kohtaan kustotoimenpiteiden vaaran vuoksi. Osakkeenomistajat haluaisivat yhtiön pikemminkin palauttavan mahdollisimman pian jonkin verran osinkoja ydinliiketoiminnastaan uusissa osavaltioissa.
237. EWEllä saattaisi olla tiettyjä mahdollisuuksia kasvattaa osuuttaan tuonnista omaa jälleenmyyntiään varten myyntialueensa "Ems-Weser" -alueella korvaamalla hankinnat Gasunielta hankinnoilla BEB:ltä. EWE:n myynti Ems-Weser-myyntialueensa ulkopuolella saattaa sen kuitenkin alttiiksi BEB:n ja RG:n kustotoimenpiteille. Ja koska EWE on paljon suojattomampi BEB:n ja RG:n kustotoimenpiteitä vastaan kuin BEB ja RG EWE:n kustotoimenpiteitä vastaan, ei ole todennäköistä, että EWE kasvattaa asemaansa kaukosiirto- ja

1. _____

20. DEUDAN (tanskalaista kaasua Saksaan tuova putkilinja): [...] % , BEB [...] % ; NETRA (norjalaista kaasua Pohjois-Saksaan tuova putkilinja): BEB [...] % , Ruhrgas [...] % ; Salzwedel-Berlin (NETRAn Berliiniin ulottuva pidennys): BEB [...] % , Ruhrgas [...] % , VNG [...] % ; NETG (alankomaalaista matalalämpöarvoista kaasua Saksaan tuova putkilinja): Ruhrgas [...] % , Thyssengas [...] % ; METG (alankomaalaista suurilämpöarvoista kaasua Saksaan tuova putkilinja): Ruhrgas [...] % , Exxon ja Shell kumpikin [...] % ; SETG (METG:n pidennys): Ruhrgas [...] % , Exxon ja Shell kumpikin [...] % (NETG–METG–SETG-putkilinjat ovat toistensa pidennyksiä); EVG (yhdysputki Keski-Saksassa): Ruhrgas [...] % , VNG [...] % .

tukkumyyntimarkkinoilla ostamalla kaasua Gasunielta Ems-Weser -alueensa ulkopuoliseen myyntiin.

Wingasilla on vain vähäiset mahdollisuudet kasvattaa markkinaosuuttaan nykyisestä

238. **Wingasilla** on historiallinen asema avoimena haastajana eikä se täten selvästikään kuulu oligopoliin. Se oli ensimmäinen ja toistaiseksi ainoa yhtiö, joka on tuonut Saksaan kaasuntoimittajien välistä kilpailua rakentamalla oman korkeapaineisen suurilämpöarvoisen kaasun putkiverkoston, jota se parhaillaan laajentaa. Se ei ole missään vaiheessa tehnyt alueiden määrittelyä koskevia sopimuksia Ruhrgasin, BEB:n tai Thyssengasin kanssa. Komission tutkimusten tuloksena on kuitenkin ilmennyt useita näkökohtia, joiden perusteella voidaan päätellä, ettei Wingas jatkossa enää pysty haastamaan oligopolia nykyistä voimakkaammin.
239. Wingas on ilmoittanut, että nykyisten investointiensa pohjalta se pystyy saavuttamaan 15 prosentin markkinaosuuden. Osapuolten mukaan sillä on sopimukset noin 12 prosentista markkinoista. Näin se on lähellä tavoitettaan. Osapuolten sisäisistä asiakirjoista käy selvästi ilmi, että markkinat ovat olleet vakiintumassa ja että Wingas on jo ollut muotoutumassa vakiintuneeksi toimijaksi. Esimerkiksi [...]*
240. [...]*
241. [...]*
242. Tämä uusi yhteistyö RG:n kanssa on johtanut siihen, että RG on hankkinut neljän prosentin osuuden Gazpromista ja että yhtiöt ovat tehneet uuden pitkäaikaisen ota tai maksa -sopimuksen, jossa RG sitoutuu ostamaan vähintään [...]* maakaasun Saksan kysynnästään Gazpromilta ja Gazprom on valmis toimittamaan jopa [...]* prosenttia. Osana sopimusta RG vapautetaan ostovelvoitteestaan siltä osin kuin Gazprom/Gazexport myy kaasua Saksassa Ruhrgasin kanssa kilpaillen, [...]***²¹. Näin yksi Wingasin osakkeenomistajista ja sen tärkein kaasuntoimittaja (Gazprom) on siis sopinut pääkilpailijan (Ruhrgasin) kanssa Wingasin lisäkasvun rajoittamisesta. Sen vuoksi komissio voi kohtuudella päätellä, että Wingasin mahdollisuudet haastaa vakiintuneiden yhtiöiden asema ovat hyvin vähäiset.

Kilpailua vailla olevien olosuhteiden merkkejä

243. Saksalaisista siirto- ja tukkumyyntiyhtiöistä on mainittava niiden merkittävät sijoitetun pääoman tuotto prosentit. [...]*. Toistaiseksi vain VNG:n tuotot ovat olleet hyvin vähäisiä. VNG:n kohdalla tilanne johtuu todennäköisesti niistä valtavista investoinneista, joita sen oli tehtävä Saksan jälleenyhdistymisen jälkeen. Näyttää kuitenkin myös siltä, että on sen nykyisten osakkeenomistajien etujen mukaista osoittaa yhtiön arvon olevan matala, sillä tämä alentaa riskiä, että BvS (entinen Treuhandanstalt) vaatia suurta taannehtivaa maksua oikeuden päätöksen avulla.

1. _____

21. [...]* – Liite 49.21 (kursiivi lisätty). Myös: [...]* – Liite 49.26.

244. Maakaasun hinta loppukäyttäjille oli vuonna 1996 Saksassa painotettuna keskiarvona korkeampi kuin Yhdistyneessä kuningaskunnassa, Alankomaissa tai Belgiassa. Ne olivat hieman halvemmat kuin Italiassa. Ranskan markkinoilla hinnat olivat kaikkein kalleimmat²². Vuoden 1997 ja toukokuun 1999 välillä Saksassa kaupallisilta asiakkailta, keskeytymättömiä toimituksia edellyttäviltä ja keskeytettävissä olevia toimituksia käyttäviltä teollisuusasiakkailta perityt hinnat olivat jatkuvasti edellä mainittujen kuuden maan korkeimpien joukossa. Tämä päätelmä pätee sekä verollisiin että verottomiin hintoihin.

Yhden yrityksen määräävä asema entisillä alueiden määrittelystä tehtyjen sopimusten mukaisilla alueilla

245. Markkinaosapuolten kannalta merkityksellisessä osuudessa mainittiin, että Ruhrgasilla, BEB:llä, Thyssengasilla sekä VNG:llä arvioidaan kaikilla olevan omilla alueillaan yli 50 prosentin markkinaosuudet. Vaikka vanhat alueiden määrittelyä koskevat sopimukset eivät enää olekaan voimassa, perinteiset kaukosiirto- ja tukkumyyntiyhtiöt saattavat edelleen suojella omaa aluettaan huomattavan pontevasti. Tämä koskee ensinnäkin maahantuodun kaasun yhteisostoja. Koska yhtiöiden välillä on selkeät järjestelyt siitä, mikä osuus maahantuodusta kaasusta menee millekin yhtiölle, ne eivät käytä osuuttaan maahantuodusta kaasusta siihen, että ne hyökkäisivät toisiaan vastaan toiselle yhtiölle kuuluvalla alueella. Toiseksi alalla käytetään niin kutsuttuja rinnakkaismyyntiä koskevia sopimuksia. Tällaisten sopimusten mukaan yhden osapuolen myynti toisen osapuolen alueelle voidaan vähentää ostovelvoitteesta, joka myynnin kohteena olevan alueen "haltijalla" on myyvää osapuolta kohtaan. [...]*. Kolmanneksi asiaan vaikuttaa kostotoimenpiteiden pelko. Edellä esitetyn perusteella Ruhrgasilla, BEB:llä, Thyssengasilla ja VNG:llä katsotaan olevan määräävä asema omalla alueellaan.

Oligopolistinen määräävä asema

246. Markkinoiden kasvun odotetaan jatkuvan vakaana, enimmillään 2–3 prosenttina vuodessa. Vaikka osapuolet ovat ilmoittaneet tällaisen kasvun seurauksena saattavan olla toimitusvajausta [...]*) eteenpäin, tällaista markkinakasvua ei voida pitää kuin korkeintaan maltillisena.
247. Hintajousto on kaasunkysynnän kohdalla vähäistä: hinnat ovat melko joustamattomat. Asiakirjoissa on useita viittauksia siihen, että hintakilpailu tuhoaisi kaikkien marginaalit ja että sekä tuottajat että siirto- ja tukkumyyntiyhtiöt (ks. edellä osuus "Aikaisemmissa sopimuksissa määritellyillä alueilla on edelleen merkitystä kostotoimien pelon vuoksi") ovat tästä tietoisia ja toimivat sen mukaan.
248. Ottaen huomioon edellä käsitellyn markkinoiden kilpailua vailla olevan luonteen, markkinoiden vaatimattoman kasvun sekä kysynnän vähäisen herkkyyden hintavaihteluille, komissio katsoo, että Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinoilla on jo ennen sulautumaa ainakin Ruhrgasin, BEB:n ja Thyssengasin välinen oligopolistinen määräävä asema.

1. _____

22. Taulukko 3.13 teoksessa Competition and Liberalisation in European Gas Markets – A Diversity of Models, Jonathan P. Stern, Royal Institute of International Affairs, 1998.

249. Paras viite yhteisen määräävän aseman olemassaolosta on se, että BASF, Saksan todennäköisesti suurin maakaasun käyttäjä, piti tarpeellisenä investoida omaan putkiverkostoon halvemman kaasun saamiseksi. Se käytti kysyntänsä luomaa vaikutusvaltaa Wingasin perustamisen edistämiseen.

Sulautuman tulos

Mobil – ainutlaatuisessa asemassa toimiakseen edelläkävijänä vapautuneemmilla Saksan kaasumarkkinoilla

250. Mobilin markkinaosuus on tällä hetkellä [0–10]* prosenttia. Sen kilpailupotentiaali Saksan markkinoilla on kuitenkin paljon tätä suurempi. [...]*.
251. Mobilin tilanne Saksassa on epätavallinen. Mobil tuottaa merkittävän osan Saksan kaasusta ([...]* %), ja sen osuus Saksan kaasun kulutuksesta on [...]* prosenttia. Mobililla on myös pääomaosakkuus Erdgas Münsterissä ja Ruhrgasissa (hallintoneuvoston jäsen). Siten Mobil on vakiintunut osa Saksan kaasualaa. Luultavasti tämän ansiosta Mobil pystyi tuomaan kaasua ilman omaa korkeapaineputkistoa tekemällä kolmansien osapuolten verkkoon pääsystä sopimuksen erityisesti BEB:n kanssa (läheinen yhteistyökumppani Saksassa). [...]*.
252. [...]*
253. Mahdollisuus, että Mobil tuo lisää kilpailua Saksan markkinoille vapauttamisen ansiosta, häviää kokonaan. Sulautuneella yrityksellä onkin vapauttamisesta enemmän hävittävää kuin voitettavaa verrattuna erillisten yritysten Exxonin ja Mobilin tilanteeseen aiemmin.

Exxon/Shellin ja Ruhrgasin välisen pääomayhteyden vahvistaminen

254. Sulautuman seurauksena Exxon/Mobilin ja Shellin pääomayhteydet Ruhrgasin kanssa vahvistuvat entisestään. Osapuolet väittävät Ruhrgasiin sovelletun yritysjohton valvontarakenteen ([...]* perusteella, että tämä ei lisää yhdistyneen yrityksen vaikutusvaltaa Ruhrgasissa vaan pikemminkin vähentää sitä.
255. [...]*. Exxonin ja Shellin osakkuudet eurooppalaisessa kaasuntuotannossa ja kaasunsiirron tukkukaupassa Alankomaissa ja Saksassa ovat yhteisessä omistuksessa. Siten niiden taloudelliset edut ovat samat. Tämä muodostanee vakaan perustan yhteiselle edulle huolimatta Gasunien tulevaa asemaa koskeissa keskusteluissa ilmi tulleesta Exxonin ja Shellin erilaisesta filosofiasta kaasunsiirron tukkukaupan joillain osa-alueilla. Tämä viittaa siihen, että sulautuman jälkeen enää vain BP on saatava mukautumaan Exxon/Shellin yhteiseen etuun kun ennen sulautumaa tämä koskee sekä BP:tä että Mobilia. Tämä puolestaan lisää huomattavasti sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen mahdollisuuksia lisätä todellista vaikutusvaltaansa Ruhrgasissa.
256. Vaikka ei otettaisikaan huomioon sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen mahdollisuutta lisätä vaikutusvaltaansa Ruhrgasissa, samoilla markkinoilla toimivien yritysten välisten pääomayhteyksien vahvistuminen lisää mahdollisuutta käyttää markkinavoimaa. Arvioidakseen markkinoiden keskittymisasteen ennen

sulautumaa ja sulautuman vaikutuksen komissio on tutkinut HHI-indeksejä, joissa otetaan huomioon useimpien markkinoilla toimivien yritysten välinen ristikkäisomistus. Laskelma perustuu Bresnahanin ja Salopin tutkimukseen²³. Oletuksena oli, että BEB rinnastetaan omistajiinsa Exxoniin ja Shelliin. Tämän oletuksen pohjalta HHI nousisi 139 pistettä 4243:sta 4382:een. Näin suuri nousu nykyisellä keskittymisasteella on merkki siitä, että markkinavoima voi kasvaa merkittävästi.

Määräysvalta Erdgas Münsterissä, mahdollisessa kilpailijassa

257. Keskittymän seurauksena BEB:llä ja Mobililla olisi määräysvalta EGM:ssä yrityksen hallintorakenteen kautta. Ennen sulautumaa Mobil olisi kiinnostunut säilyttämään mahdollisuuden kehittää ainoasta lähisiirron alalla toimivasta tukkuyhtiöstä, joka ei ole riippuvainen kaukosiirron tukkuyhtiöiden tarjoamista tukkusiirtopalveluista, mahdollinen kilpailija tuleville vapautetuille markkinoille. Sulautuman jälkeen EGM:n kyky toimia mahdollisena kilpailijana häviäisi, koska sulautuman tuloksena syntyvä yritys saisi muodollisen määräysvallan siinä ja sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä on vapauttamisesta enemmän hävittää kuin voitettavaa verrattuna erillisten yritysten Exxonin ja Mobilin tilanteeseen aiemmin.

Päätelmä

258. Tämän vuoksi voidaan päätellä, että keskittymä vahvistaa (a) Ruhrgasin, BEB:n ja Thyssengasin määräävää asemaa niiden omilla alueilla ja/tai (b) Ruhrgasin, BEB:n ja Thyssengasin yhteistä määräävää asemaa kaasun tukkumyynnin markkinoilla kaukosiirron osalta, minkä seurauksena tehokas kilpailu estyisi merkittävästi näillä markkinoilla.
259. Vastauksessaan osapuolet ilmoittavat, että markkinoiden määritelmästä riippumatta ilmoitettu toimenpide ei voi estää eikä missään nimessä voi estää merkittävästi kilpailua, koska Mobililla on vain [0–10 prosentin markkinaosuus]*, [...] ja osapuolten määräysvallassa olevilla muilla yrityksillä eli BEB:llä ja Thyssenillä on vain [10–20]* prosentin markkinaosuus. Osapuolet toteavat, että sulautuma-asetus muodostaa kaksivaiheisen testin, komissio on hyväksynyt tämän periaatteen ja yhteisöjen tuomioistuimet ovat sen vahvistaneet.
260. Kuten edellä todetaan, keskittymästä merkityksellisillä markkinoilla aiheutuvat muutokset eivät johdu ainoastaan Mobilin nykyisestä asemasta kaukosiirron tukkumarkkinoilla vaan myös Mobilin potentiaalista [...] ja vakiintuneiden toimijoiden pääomayhteyksien vahvistamisesta, kuten HHI-laskelma osoittaa.

1. _____

23. Bresnahan, T.F. ja Salop, S.C.: "Quantifying the competitive effects of joint ventures", International Journal of Industrial Organisation, vol. 4 (1986) s. 155–175.

MAANALAINEN VARASTOINTI

Merkitykselliset tuotemarkkinat

261. Maanalaiset varastot ovat keskeisen tärkeitä kaasunkysynnän vaihteluun vastaamiseksi. Tämä koskee erityisesti paikallisten jakeluyhtiöiden kaasutarpeita. Komissio on samaa mieltä osapuolten kanssa siitä, että maanalaiset varastot muodostavat erilliset tuotemarkkinat.

Merkitykselliset maantieteelliset markkinat

262. Varastoja on kahdenlaisia: onkaloita ja kalliovarastoja (ks. matalalämpöarvoista eli LCV-kaasua ja suurilämpöarvoista eli HCV-kaasua koskeva kohta edellä). Onkalovarastoinnin taloudellinen toimintasäde on alle 200 kilometriä ja kalliovarastoinnin taloudellinen toimintasäde rajoittuu 50 kilometriin loppukäyttäjistä.

263. Tämän vuoksi Etelä-Saksassa voidaan erottaa onkalovarastojen erilliset merkitykselliset maantieteelliset markkinat alueella, joka kattaa noin 200 km Münchenin ympäristöstä.

Etelä-Saksaa palvelevat maanalaiset varastot

264. Suhteellisen lähellä Müncheniä sijaitsevia maanalaisia onkalovarastoja on tällä hetkellä viisi. Koska onkalovarastoinnin toimintasäde on 200 km, yksi varasto (Eschenfelden) kattaa koko Müncheniä ympäröivän alueen. Nämä varastot palvelevat Etelä-Saksaa, joka on huomattava osa yhteismarkkinoita.

265. Seuraavassa taulukossa on yleiskatsaus kyseisistä varastoista, varastointivolyymistä, enimmäisottomääristä ja omistajarakenteesta.

NIMI	OMISTAJARAKENNE	VARASTOINTIVOL. (milj. m ³)	MAKS. OTTO (milj. m ³ /päivä)
Wolfersberg	RWE-DEA 100%	[...]*	[...]*
Schmidthausen	Preussag, Mobil ja BEB : jokainen 33,3%	[...]*	[...]*
Breitbrunn-Eggstadt	RWE-DEA 80 %; Mobil 20 %	[...]*	[...]*
Breitbrunn	Ruhrgas	[...]*	[...]*
Bierwang	Ruhrgas	[...]*	[...]*
Inzenham-West	RWE-DEA	[...]*	[...]*
Eschenfelden	RG 2/3; EWAG 1/3	[...]*	[...]*
YHTEENSÄ		[...]*	[...]*

266. Edellä olevasta kapasiteetista [...]*.

267. RG:llä on osuus (omistajuussuhde + vuokrasuhde) [...]* prosentissa varastointikapasiteetista ja päivittäisestä ottopotentiaalista. [...]*.

268. Osapuolilla on kuitenkin osuus [...]*:ssa Baijerin 16:sta loppuun käytetystä kaasukentästä, jotka todennäköisesti sopivat muutettaviksi Münchenin aluetta palveleviksi maanalaisiksi varastoiksi. Osapuolten mukaan neljä loppuun käytettyä kaasukenttää, joista niillä ei ole osuuksia, voitaisiin muuttaa käyttötilavuudeltaan noin [...]* miljoonan m³:n varastoiksi. Toimiluvan haltijoiden ja muiden kolmansien mukaan kyseisten kenttien mahdollinen tilavuus olisi vain noin [...]* miljoonaa m³ ja joidenkin kenttien sopivuutta on epäilty.
269. Osapuolten mukaan ne [...]* loppuun käytettyä kaasukenttää, joissa niillä on osuus, ovat varastointipotentialiltaan noin [...]* miljoonaa m³. Tämän lisäksi osapuolilla on osuuksia sellaisissa yksittäisissä kentissä, joiden mahdolliset käyttötilavuudet ovat suurimmat.
270. [...]*
271. Keskittymän seurauksena varastointimahdollisuuksia Münchenin alueella arvioidaan ottaen huomioon BEB:n ja Mobilin 36 prosentin omistajuus Ruhrgasissa. Tämän vuoksi on paljon epätodennäköisempää, että (a) Exxon/Mobil alkavat itse kilpailla alueella (b) Ruhrgasin kilpailijoille annetaan tilaisuus perustaa lisää varastoja.
272. Tämän vuoksi voidaan päätellä, että keskittymän seurauksena mahdollisten kilpailijoiden esteet päästä kysynnän vaihteluun varatun kapasiteetin markkinoille Etelä-Saksassa kasvavat. Siten keskittymä vahvistaa Ruhrgasin määräävää asemaa kysynnän vaihteluun varatun kapasiteetin markkinoilla Etelä-Saksassa (Münchenin alueella).

LYHENNELUETTELO

MAAKAASU

BEB	Exxonin ja Shellin välinen kaasuntuotannon ja tukkukaupassa kaukosiirron alalla toimiva saksalainen yhteisyritys
BCM	miljardi kuutiometriä
DVGW	Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches, kaasuun liittyviä teknisiä asioita käsittelevä Saksan teollisuuden yhdistys
EBN	Energie Beheer Nederland, Alankomaiden valtiollinen öljy- ja kaasuyhtiö
EGM	Erdgas Münster
GTGC	Gas-to-gas-competition, kaasuntoimittajien välinen kilpailu
HCV	High Calorific Value, suurilämpöarvoinen kaasu
kWh	kilowattitunti
LCV	Low Calorific Value, matalalämpöarvoinen kaasu
LDC	Local Distribution Company, paikallinen jakeluyhtiö
LNG	Liquified Natural Gas, nesteytetty maakaasu
MBTU	Million British Term Units, brittiläinen lämpömääräyksikkö
MCM	miljoona kuutiometriä
NAM	Nederlandse Aardolie Maatschappij, Exxon/Shellin alankomaalainen kaasuntuotannon yhteisyritys
NRW	Nordrhein-Westfalen
RG	Ruhrigas
SW	Stadtwerk (paikallinen jakeluyhtiö Saksassa)
TG	Thyssengas
TPA	Third Party Access, kolmansien osapuolten pääsy verkkoon
VNG	itäksalainen kaukosiirron tukkuyhtiö

VV Gas

Verbändevereinbarung Gas, Saksan
teollisuusliittojen neuvotteluelin markkinoiden
vapauttamisen perusteista sopimiseksi

D. PERUSÖLJYT, LISÄAINEET JA VOITELUAINEET

JOHDANTO

273. Voiteluaineteollisuus käsittää kolme tuotetta, joiden välillä on vertikaalinen suhde: perusöljyt, kemialliset lisäaineet ja voiteluaineet. Perusöljy sekoitetaan kemiallisten lisäaineiden kanssa voiteluaineiden valmistamiseksi.
274. Markkinatutkimuksen perusteella komissio on sitä mieltä, että keskittymä johtaa Exxonin ja BP/Mobilin määräävään asemaan perusöljyjen Euroopan talousalueen markkinoilla.

KUVAUS MARKKINOISTA JA NIIDEN TOIMINNASTA

Perusöljyt ovat raakaöljyn jalostuksen lopputuote

275. Voiteluaineiden valmistuksessa käytettävät perusöljyt ovat yleensä mineraaliöljyjä, joita öljynjalostajat tuottavat muiden tärkeimpien öljytuotteiden erottamisen jälkeen jäljelle jäävästä raakaöljystä. Pieni osa perusöljymarkkinoiden tuotteista valmistetaan kemiallisten prosessien avulla, ja niitä kutsutaan estereiksi tai PAO:iksi (polyalfaolefiinit).
276. Perusöljyjen ominaisuudet vaihtelevat johtuen erilaisesta kemiallisesta/fysikaalisesta koostumuksesta, joka puolestaan johtuu **syötteinä käytettävistä raakaöljylaaduista ja jalostusprosesseista**. Perusöljyt **luokitellaan** niiden **ominaisuuksien** mukaan. Riippumattomat järjestöt (API/ACEA/ATIEL) ovat määrittäneet standardit, joiden avulla perusöljyjen laatua voidaan valvoa tarkkaan.²⁴

Ominaisuudet

277. Yksittäinen perusöljy luokitellaan sen viskositeetin, viskositeetti-indeksin (VI), haihtuvuuden ja muiden vähämerkityksisempien tekijöiden perusteella.
278. *Viskositeetti* mittaa nesteen juoksevuutta. Olosuhteet, joissa vallitsee suuri nopeus, alhainen lämpötila ja alhainen paine edellyttävät öljyltä alhaista viskositeettia. Alhainen nopeus, korkea lämpötila ja korkea paine edellyttävät korkeaa viskositeettia. Viskositeetti ilmaistaan asteina, mutta ymmärrettävyyden vuoksi komissio puhuu matalaviskoosisista perusöljyistä (niin kutsutut "light neutral"- eli LN-perusöljyt) ja korkeaviskoosisista perusöljyistä (niin kutsutut "heavy neutral"- eli HN-perusöljyt, ja "solvent bright stock"- eli SBS-perusöljyt).
279. *Viskositeetti-indeksi* on yksi lähes jokaisen voitelutuotteen tärkeimmistä ominaisuuksista. Se mittaa voiteluaineen juoksevuutta eri lämpötiloissa. Kaikkien voiteluaineiden viskositeetti muuttuu lämpötilan muuttuessa (voiteluaineet ohenevat lämpötilan noustessa). Viskositeetin vaihteluaste riippuu perusöljystä.

1. _____

24. API on American Petroleum Institute ja siihen kuuluu öljy-yhtiöitä; ACEA on Association des constructeurs européens d'automobile ja ATIEL on Association technique de l'industrie européennes des lubrifiants. Järjestöjen roolia käsitellään tässä jaksossa.

Vaihteluastetta mitataan viskositeetti-indeksillä, ja eri perusöljyillä sanotaan olevan tietty "VI". Mitä korkeampi on öljyn VI, sitä vähemmän viskositeetti muuttuu lämpötilan muuttuessa, mikä on erityisesti moottoriöljyissä olennaista tehokkaan voitelun varmistamiseksi. Perusöljyt voidaan luokitella viskositeetti-indeksin mukaan luokkiin LVI, MVI, HVI, VHVI ja XHVI. Vaikka kyseessä ovat markkinoinnissa käytetyt lyhenteet eivätkä Exxon ja Mobil tunnusta niitä, niitä käytetään yleisesti alalla. Seuraavassa taulukossa määritellään tässä asiakirjassa käytetyt käsitteet:

LVI	VI = 80 - <90
MVI	VI = 90 - < 95
HVI	VI = 95 - < 109
VHVI	VI = 109 - <120
XHVI	VI = >120

280. *Haihtuvuus* on moottoriöljyjen ja niiden kulutuksen kannalta tärkeä tekijä. Mitä haihtuvampaa öljytuote on, sitä suurempi on sen kulutus. Haihtuvuus on yhteydessä tislaukskäyrän muotoon ja sitä mitataan Noack höyrystymishukalla.
281. *Jähmepiste* on alhaisin lämpötila, jossa öljy virtaa omalla painollaan. Tämä on erittäin tärkeää moottoriöljyjen ja muiden alhaisissa lämpötiloissa käytettävien voiteluaineiden kannalta. Jähmepiste riippuu suoraan käytetystä raakaöljystä ja prosessoinnista.

Luokitus

282. Suorituskykynsä perusteella perusöljyt luokitellaan viiteen luokkaan alkaen tavallisesta perusöljystä, jonka viskositeetti-indeksi on 80–120 ja jossa on vain sallittu määrä epäpuhtauksia (ryhmä I). Seuraaviksi tulevat perusöljyt, joiden viskositeetti-indeksi on vähintään 120 (ryhmä III)²⁵, ja PAO:t (ryhmä IV), joita käytetään synteettisissä voiteluaineissa, joiden viskositeetti-indeksi on korkea. Ryhmä V sisältää kaikki muut perusöljyt kuten nafteeniset perusöljyt ja erittäin korkealaatuiset esteriperusöljyt.

Syötteenä käytettävät raakaöljylaadut

283. Perusöljyt voidaan jakaa käytetyn raakaöljyn perusteella: parafiininen raakaöljy, nafteeninen raakaöljy ja sekoitettu raakaöljy. Parafiininen raakaöljy on yleisin käytetty perusöljyn raaka-aine, vaikka nafteenisen raakaöljyn ominaisuudet ovat tiettyjen sovellusten kannalta parempia. Koska osapuolet ovat ilmoittaneet, että ne eivät tuota nafteenista perusöljyä missään päin maailmaa, arvioinnissa keskitytään parafiiniseen raakaöljyyn.

1. _____

25. Ryhmää II ei tällä hetkellä käytetä ETA:ssa.

284. Valitun raakaöljyn ominaisuuksilla on vaikutusta perusöljyjälöstamon tuotantokapasiteettiin. Perusöljyn tuotantoon soveltuvan ja siihen soveltumattoman raakaöljyn välinen ero riippuu perusöljymolekyylien tiheydestä ja siitä, miten helposti molekyylit voidaan erottaa raakaöljystä. Arab Lightia pidetään erinomaisesti perusöljyn tuotantoon sopivana raakaöljynä toisin kuin esimerkiksi länsiafrikkalaisia raakaöljyjä.
285. Koska perusöljyjälöstamot on yleensä integroitu polttoainejälöstamoihin ja monet laitteet ovat yhteisiä, raakaöljyn valinta perustuu myös perusöljylaitoksen sijaintijälöstamon koko tuotejakauman taloudelliseen analyysiin. Polttoainejälöstamon tarvitsema raakaöljyalaatu voi määrätä tiettyyn rajaan asti perusöljyn tuotantotason (ja päinvastoin).

Lisäaineet

286. Lisäaineet ovat kemikaalikomponentteja, joita lisätään perusöljyyn tiettyä voitelutarkoitusta varten. Voiteluaineisiin käytetään eri lisäaineita riippuen sovelluksesta ja perusöljystä. Lisäaineet voidaan jakaa kahteen luokkaan: detergentti-inhibiitit (eli "DI-paketit") ja viskositeetti-indeksin parantajat (eli "VI:n parannusaineet"). Useimmissa ajoneuvovoiteluaineiden sovelluksissa VI:n parannusaineita on käytettävä yhdessä DI-pakettien kanssa. On huomautettava, että kaikkien lisäaineiden tukena on perusöljyä.
287. DI-paketteja käytetään öljyn epäpuhtauksien ja palamisessa syntyvien sivutuotteiden sitomiseen samoin kuin estämään öljyn hapettumista ja siitä aiheutuvaa lakan ja lietteen muodostumista. DI-paketti sisältää tavallisesti noin kuusi erilaista lisäainekomponenttia, joista tärkeimpiä ovat pesevät lisäaineet, dispergointiaineet, korroosionestoaineet ja hapetuksenestoaineet. Komponenttiyhdistelmät ja niiden suhde vaihtelee voiteluaineen käyttötarkoituksen mukaan.
288. **VI:n parannusaineet** muuttavat voiteluaineiden viskositeettiominaisuuksia vähentämällä ohentumista lämpötilan kohotessa ja paksuuntumista alhaisissa lämpötiloissa. Siten VI:n parannusaineet parantavat voiteluaineen suorituskykyä alhaisissa ja korkeissa lämpötiloissa. Niitä voidaan pitää voiteluöljyn synteettisinä paksuntajina, jotka ovat suhteellisen liikkumattomia alhaisissa lämpötiloissa mutta reagoivat kuumuuteen ja estävät perusöljylle luonteenomaisen ohenemisen korkeissa lämpötiloissa. Kaikki moniastemoottoriöljyt sisältävät VI:n parannusaineita.
289. Lisäaineiden markkinat ovat erittäin keskittyneet. Viisi suurinta toimittajaa hallitsee yli 90:ä prosenttia maailmanmarkkinoista. Markkinajohtaja on Lubrizol, jonka markkinaosuus on [30–40]* prosenttia. Toisena tulee Infineum-yhteisyritys (johon on yhdistetty Exxonin ja Shellin lisäainetoiminta) [30–40]* prosentilla. Ethylillä ja Oronitella (Chevronin omistama) on molemmilla noin [10–20]* prosenttia.

Voiteluaineet

290. Voiteluaineilla on useita käyttötarkoituksia, mutta niiden päätehtävä on vähentää kitkaa ja kulumista liikkuvien osien välillä. Voiteluaineilla on neljä yleistä sovellusaluetta. Niitä käytetään ajoneuvoissa (ajoneuvovoiteluaineet),

teollisuudessa (teollisuusvoiteluaineet), laivoissa (laivavoiteluaineet) ja lentokoneiden suihkuturbiineissa (lentokonevoiteluaineet). Voiteluaineita tuottavat "sekoittajat" **sekoittamalla** kemikaalilisäaineita perusöljyyn vaadittujen ominaisuuksien saamiseksi.

291. Noin 50 prosenttia voiteluaineista käytetään ajoneuvosovelluksissa ja 48 prosenttia teollisuussovelluksissa (sisältää prosessiöljyjen merkittävän osuuden, 36 %). Merialusten ja lentokoneiden moottoreissa käytettävät voiteluaineet kattavat loput. Lentokonevoiteluaineita käsitellään F jaksossa jäljempänä.

Ajoneuvovoiteluaineet ja teollisuusvoiteluaineet

292. Ajoneuvovoiteluaineita ovat (henkilö- ja hyötyajoneuvojen) moottoriöljyt, voimansiirtoöljyt, jarruöljyt, vaihteistoöljyt jne.
293. Teollisuusvoiteluaineita ovat vaihteistoöljyt, metallintyöstönesteet, turbiiniöljyt, muuntajaöljyt, kompressoriöljyt, hydraulikkaöljyt ja prosessiöljyt/aromaattiset uutteet (käytetään komponenttina esimerkiksi renkaiden valmistuksessa). Teollisuusöljyiltä edellytetään erityisominaisuuksia, jotka luodaan lisäaineiden avulla.

Voiteluaineiden kehittäminen

294. Voiteluaineiden kehittäminen edellyttää neljän osapuolen välistä yhteistyötä: perusöljyntuottajat, lisäaineiden tuottajat, voiteluaineiden sekoittajat ja laadusta vastaava taho (joko autonvalmistajan kaltainen Original Equipment Manufacturer eli OEM-asiakas tai teollisuuden loppuasiakas). Voiteluaineet kehitetään kahdessa vaiheessa, joihin osallistuvat asiakas, joka määrittää tuote-eritelmän, voiteluaineen sekoittaja, joka valitsee toimittajat, ja lisäaineen valmistaja, joka vastaa voiteluaineen erityisominaisuuksista.
295. Ensimmäiseen vaiheeseen osallistuvat voiteluaineen sekoittaja ja OEM-asiakas (tai joku muu loppuasiakas). Yhdessä ne päättävät, mitkä suorituskykyvaatimukset uuden voiteluaineen on täytettävä.
296. Toiseen vaiheeseen osallistuvat voiteluaineen sekoittaja ja lisäaineen valmistaja. Tämän jälkeen lisäaineen toimittajan on kehitettävä lisäainepaketti, joka yhdessä valitun perusöljyn kanssa antaa voiteluaineelle vaaditut ominaisuudet. Lisäainevalmistaja voi myös varmistaa, että sen lisäainepaketit toimivat saatavilla olevan perusöljyn kanssa usein ilman että sekoittaja tietää tästä mitään tai osallistuu tähän.
297. Lopullisen voiteluaineen sekoittaja voi valita lisäainepaketin kanssa käytettävän perusöljyn tai luottaa perusöljyihin, joille lisäaineen toimittaja on jo laatinut lisäainepaketin. Lisäainepaketti antaa voiteluaineelle vaaditut ominaisuudet mahdollisimman vähin kustannuksin. Sen jälkeen kun sekoitus on koottu, se on testattava, jotta varmistettaisiin sen suorituskyky alalla tunnustetuissa testiohjelmassa.
298. Lisäainetoimittajien mukaan testauksen maksaa joko voiteluaineen valmistaja tai lisäaineen valmistaja riippuen siitä, kenen aloitteesta kehittäminen aloitettiin, ja osapuolten välisestä sopimuksesta.

299. Lisäaineiden valmistajat kehittävät yleensä myös yleisiä lisäainepaketteja (niin kutsutut "off the shelf"- eli valmispaketit), jotka sopivat sekoitettaviksi erilaisten perusöljyjen kanssa²⁶. Tällaisissa tapauksissa lisäaineiden valmistaja vastaa tarvittavasta investoinnista sen varmistamiseksi, että valmispaketit täyttävät vaaditut eritelvät. Investointi riippuu niin kutsutusta "katteesta", joka tarkoittaa sitä, että voidaan käyttää eri toimittajien perusöljyjä, koska eri toimittajien perusöljyjen käyttämisestä lopulliseen voiteluaineeseen kohdistuva vaikutus on tunnettu ja dokumentoitu. Jos tällaista "katetta" ei ole, toteutetaan vaihto-ohjelma, jonka jälkeen perusöljyn vaikutukset on dokumentoitu. Lisäainetoimittajien ja voiteluaineiden sekoittajien mukaan valmispakettien käyttämisestä aiheutuvat kustannukset ovat merkittävästi korkeammat kuin tiettyyn perusöljyyn perustuvasta lisäainepaketista aiheutuvat kustannukset. Yleinen lisäainepaketti on suunniteltava sellaiseksi, että se toimii jokaisessa simulointikokeessa "heikoimman" perusöljyn kanssa. Koska eri perusöljyillä voi olla vastakkaisia ominaisuuksia, heikoin voi vaihdella eri testeissä. Toisin sanoen jotkin perusöljyt on ylikäsiteltävä lisäaineilla, jotta asetetut suorituskykyvaatimukset täytettäisiin.

Teollisuusvoiteluaineiden ja laivavoiteluaineiden laatuvaatimukset

300. Teollisuusvoiteluaineet ja laivavoiteluaineet hyväksytään joko kaupallisen koekäytön perusteella tai ne täyttävät standardoidun tuote-eritelmän eli tuotteella on vaaditut ominaisuudet (esimerkiksi ISO tai DIN). Vaikka suorituskyvyn hyväksyminen hoidetaankin yrityksen sisäisesti (toisin kuin ajoneuvovoiteluaineissa), perusöljy/lisäaineyhdistelmä on tärkeä. Teollisuuden asiakkaat ostavat tuotteen sen tiedetyn suorituskyvyn perusteella ja tätä on suojeltava. Perusöljyn vaihtaminen edellyttää kokeita keskeisten tuotteiden ja kriittisten suorituskykyparametrien varmentamiseksi. Eräät teolliset testit, joissa varmistetaan, että lisäaineet eivät käyttäydy vaihdetussa perusöljyssä eri tavalla, ovat aikaa vieviä (esimerkiksi 4000 tunnin hapetuskoee), mikä estää perusöljyn nopean vaihtamisen. Lisäainevalmistajien mukaan teollisuus- ja laivavoiteluaineiden hyväksymismenettely voi kestää yli vuoden, mutta yleensä se kestää 6 kuukautta. Hyväksymiskustannukset ovat yleensä 25 000 – 50 000 Yhdysvaltain dollaria hyväksyntää kohti.

Ajoneuvovoiteluaineiden standardien laatiminen ja hyväksymismenettelyt

301. Ajoneuvovoiteluaineiden eurooppalaisessa standardointijärjestelmässä OEM-asiakkaat ovat keskeisessä asemassa. Tämä johtuu siitä, että kyseisiä tuotteita ostavat yksityishenkilöt, joilla ei ole keinoja tai asiantuntemusta varmistaa, että ostettu voiteluaine soveltuu niiden tarpeisiin. Tästä tehtävästä huolehtii tällä hetkellä ACEA, joka edustaa kaikkia Euroopan ajoneuvojen valmistajia. Joulukuussa 1995 ACEA otti käyttöön uuden luokitusjärjestelmän, joka koostuu yhdeksästä erilaisesta testistä Euroopassa käytettävien autojen moottoriöljyjen laadun määrittämiseksi. Järjestelmä perustuu fysikaalisiin ja kemiallisiin testeihin sekä moottoritesteihin, jotka ovat samanlaisia kuin Yhdysvalloissa käytetyt API:n (American Petroleum Institute) kehittämät testit. Järjestelmä muodostuu kaksista toimintasäännöistä — toiset ovat ATC:n kehittämää (Euroopan öljytuotteiden

1. _____

26. Kilpailijat ovat vahvistaneet, että kaikilla DI-valmistajilla on perusöljyasiakkaiden saatavilla olevat Exxonin, Mobilin ja Shellin perusöljyt kattava yleinen hyväksyntä.

lisäaineiden valmistajien tekninen komitea) ja toiset ATIEL:n (Association Technique de l'Industrie Européenne des Lubrifiants) — ja siinä määritellään prosessit suorituskykyä koskevien tietojen laatimiseksi, testaamiseksi ja raportoimiseksi.

302. ATIEL ja ATC sääntelevät yhdessä ehtoja, joilla voiteluaineiden ja lisäaineiden toimittajat voivat muuttaa voitelu- tai lisäainepakettiensa koostumusta ilman, että niiden on suoritettava uusia testejä tai muutettava suorituskykyominaisuuksia. Voiteluainevalmistajia edustava ATIEL (sekä monikansallinen että kansallinen ryhmittymä) on luonut nimikkeistön ACEA:n standardien mukaisten voiteluaineiden tunnistamiseksi. Sen lisäksi se määrittelee toimintasäännöissään ehdot, joilla voiteluaineiden sekoittajat voivat muuttaa voiteluaineiden koostumusta (pääasiassa vaihtamalla VI:n parannusaineita tai perusöljyä) ja silti väittää niiden täyttävän testatut suorituskykyedellytykset. ATC määrittää toimintasäännöt testeille, jotka on läpäistävä ennen kuin voiteluaineella voidaan väittää olevan erilaisia suorituskykyominaisuuksia, sekä testien rekisteröimistä ja suorittamista sekä testitietojen jakamista koskevat menettelyt.
303. ACEA/API:n hyväksyntä tietyn perusöljyn ja tietyn lisäainepaketin muodostamalle seokselle myönnetään testisarjojen perusteella. Hyväksynnässä määritellään voiteluaineseoksessa käytetyt komponentit; tietyn valmistajan perusöljy ja nimetty lisäainepaketti lyödään lukkoon hyväksytyssä reseptissä. Koska hyväksyntä kattaa vain tietyn tuottajan perusöljyn eikä muiden tuottajien vastaavanlaatuisia perusöljyjä²⁷, jokaisen reseptin (eli perusöljyn ja lisäainepakettien yhdistelmän) on vastattava ACEA:n tai API:n suorituskykyvaatimuksia. Jos voiteluaineen sekoittaja haluaa korvata yhden tai useamman komponentin muilla komponenteilla (perusöljyllä tai lisäaineilla), reseptit on testattava API:n tai ACEA:n sääntöjen mukaisesti.
304. Lisäainetoimittajien mukaan hyväksymismenettely voi kestää kuukaudesta yli vuoteen, mutta yleensä se kestää 6 kuukautta. Hyväksymiskustannukset vaihtelevat 50 000 Yhdysvaltain dollarista useaan miljoonaan dollariin hyväksyntää kohden, mutta yleensä ne ovat 200 000 – 400 000 Yhdysvaltain dollaria/hyväksyntä (hyväksyntä on saatava sekä ACEA:lta että API:ltä). Investoinnin tarkka laajuus (sekä ajallisesti että rahallisesti) riippuu useista tekijöistä kuten suorituskyvystä, aiemmista testauksista ja tarvittavien muutosten suuruudesta.²⁸ Vaihtamisen helppous riippuu pääasiassa siitä, missä määrin uusi (perusöljyn tai lisäaineiden) toimittaja on jo saanut hyväksynnän suosimalleen perusöljylle tai lisäaineille. Jos tätä niin kutsuttua "katetta" ei ole, vaihto-ohjelman toteuttaminen maksaa 100 000 Yhdysvaltain dollarista (yksinkertainen perusöljyn ominaisuusluettelo) 1 000 000 dollariin (täydellinen testipöytäkirja harvinaisempien perusöljyjen osalta) edellyttäen, että kyseinen perusöljyn ja lisäaineiden yhdistelmä pystyy teknisesti haluttuun suorituskykyyn.
305. Jos voiteluaineiden valmistajan on pakko vaihtaa perusöljy harvemmin käytettyyn perusöljyyn, tarvitaan täydellisempi ja perusteellisempi testiohjelma, joka maksaa
1. _____
 27. Ryhmien III ja IV perusöljyihin sovelletaan poikkeuksia.
 28. Kuten kuvataan esimerkiksi asiakirjoissa 'API 1509' ja 'Atiel code of practice'.

500 000 – 1 000 000 Yhdysvaltain dollaria. Tällainen prosessi kestää vähintään 18 kuukautta.

306. Kaikki OEM-asiakkaat ovat hyväksyneet ACEA:n (tai API:n) eritelvät voiteluaineiden vähimmäisstandardeiksi. Yksittäiset OEM-asiakkaat kuten Mercedes-Benz autojen ja Volvo kuorma-autojen alalla asettavat laitteissaan käytettäville voiteluaineille tiukemmat rajat, jotka edellyttävät lisätodistuksia ja -testejä muiden suoritusparametrien kanssa. OEM-asiakkaan hyväksynnän saaminen edellyttää lisätestauksia (sekä simulointikokeita että käyttökokeita) ja merkitsee sekä ajallisia että rahallisia lisäinvestointeja. Jokaisella OEM-asiakkaalla on tietty vapaus ja joustavuus tuotteiden hyväksymisen suhteen ja tämä kattaa perusöljyn vaihtamisen. Lisäaineirytykset tarjoavat palveluita saadakseen OEM-asiakkaiden hyväksynnän, mutta osa OEM-asiakkaista vaatii, että testauksen suorittaa puolueeton testauslaitos.
307. Voiteluaineen sekoittajan on varastoitava voiteluaineissa käytettävät ACEA/API:n hyväksynnän saaneet perusöljyt erillään öljyistä, joilla ei ole tai jotka eivät tarvitse tällaista hyväksyntää. Säästääkseen varastointikapasiteettia tai parantaakseen neuvotteluasemiaan perusöljyn toimittajan suhteen sekoittajat eivät välttämättä erittele voiteluaineita niiden käyttötarkoituksen perusteella. Tällaisissa tapauksissa ne yleensä käyttävät sekä ajoneuvovoiteluaineissa että teollisuusvoiteluaineissa perusseosta, jota käytetään API/ACEA:n hyväksymissä voiteluaineissa.

MARKKINOIDEN MÄÄRITELMÄ

Tuotemarkkinat

Perusöljyt

308. Osapuolten mukaan perusöljyt ovat homogeenisiä tuotteita ja muodostavat siten yhden merkitykselliset tuotemarkkinat käyttötarkoituksestaan tai ryhmästään riippumatta. Kuten edellä selvitetään, voiteluaineilla on useita käyttötarkoituksia ja jokainen näistä käyttötarkoituksista edellyttää ominaisuuksiltaan erilaista perusöljyä. Tämän vuoksi voidaan väittää, että merkityksellisiä tuotemarkkinoita on yhtä monta kuin erilaisia vaatimuksia. Korvattavuus tarjontapuolella näyttää kuitenkin olevan runsasta, ja yksi jalostamo voi tuottaa mitä tahansa ryhmään I kuuluvaa perusöljyä. Ryhmien I ja ryhmien III/IV perusöljyt eivät vaikuta kuuluvan samoille merkityksellisille tuotemarkkinoille.

Korvattavuus kysyntäpuolella: ajoneuvoissa ja teollisuudessa käytettävien sovellusten välillä ei ole selvää eroa

309. Seuraavassa luetellaan perusöljylle asetetut tekniset vaatimukset jaoteltuna sen mukaan, mihin käyttötarkoitukseen voiteluaineen sekoittaja perusöljyä mahdollisesti käyttää:

- Ajoneuvojen kampikammion voiteluöljyt: ryhmä I (HVI), ryhmä II (ei Euroopassa), ryhmä III (VHVI ja XHVI) ja ryhmä IV (synteettinen perusseos) ja ryhmä V;
- Ajoneuvojen vaihteisto- ja voimansiirtoöljyt: ryhmä I (MVI ja HVI) ja ryhmä III/IV;
- Teollisuus- ja laivaöljyt: ryhmä I (LVI, HVI ja HVI) ja ryhmä II;

- Lisäaineiden valmistajat: ryhmä I (LVI, HVI) ja ryhmä III (XHVI);
 - Vienti, vahat ja prosessiöljyt: ryhmä I (LVI, MVI ja HVI);
 - Valkoöljyt: ryhmä I ja III;
 - Suihkumoottoreiden voiteluöljyt ja eräät teollisuusöljyt: ryhmä IV (synteettinen perusseos) ja ryhmä V.
310. Luettelon perusteella useimpia ryhmän I perusöljyjä voidaan käyttää sekä ajoneuvoissa että teollisuussovelluksissa lukuun ottamatta joitain poikkeuksia (erityisesti LVI-laadut, joita käytetään kumiteollisuuden prosessiöljyissä, jäähdytysjärjestelmien öljyissä, rasvoissa, metallintyöstönesteissä ja iskunvaimentimissa). Markkinatutkimus osoittaa lisäksi, että ryhmän I perusöljyt eroavat laadultaan tai hinnaltaan vain vähän sen mukaan, käytetäänkö niitä teollisuussovelluksissa vai ajoneuvoissa, eikä tarjontaa siten ole eriytetty tämän mukaan.

Korvattavuus tarjontapuolella on mahdollista ryhmän I perusöljyjen osalta

Viskositeetti-indeksi

311. Euroopassa yli 90 prosenttia perusöljyistä kuuluu HVI-luokkaan. Viskositeetti-indeksin osalta perusöljyt eivät ole massatuotteita, koska jokaisella voiteluainelajilla on oma suorituskyttonsä, joka määrää viskositeetti-indeksin (VI). Eräs perusöljykilpailija esimerkiksi on todennut, että *HVI-öljyt, joiden viskositeetti on 150, haihtuvuus vähäinen ja VI alle 99, ovat ajoneuvovoiteluaineiden tärkeä alaryhmä*. Perusöljyt on pidettävä käyttäjän tiloissa toisistaan erillään hyväksytyin tuotteen aseman säilyttämiseksi.
312. Jalostamo voi kuitenkin nostaa ryhmän I perusöljyjen viskositeetti-indeksiä liuotinkäsittelyn ja kovemman prosessoinnin avulla. Tällainen tarjontapuolen korvattavuus vähentää kuitenkin saantoa ja vaikuttaa siten perusöljylaitoksen tuotantokapasiteettiin. Tuotantomäärä voi laskea huomattavasti (10 % tai enemmän riippuen raakaöljystä ja jalostamon laitteistokokoonpanosta). Kovemmallalla prosessoinnilla ei kuitenkaan saada erittäin korkeita viskositeetti-indeksejä, jotka ovat tunnusomaisia ryhmän III perusöljyille. Perusöljyn alhaista viskositeetti-indeksiä voidaan nostaa lisäämällä lisäaineiden käyttöä lopullisessa voiteluaineessa. Eri viskositeetti-indeksien tuotantomäärä riippuu myös jalostamon laitteistokokoonpanosta ja voiteluaineen syötteestä.

Viskositeetti ja muut ominaisuudet

313. Tavanomaisessa liuotinkäsittelyyn perustuvassa erotteluprosessissa saadut ryhmän I perusöljyt voidaan jakaa viskositeetin perusteella kahteen ryhmään: matalaviskoosiset tai kevyet perusöljyt (esimerkiksi N150) ja korkeaviskoosiset tai raskaammat perusöljyt (esimerkiksi 500N ja suodatetut öljyt). Kevyempiä perusöljyjä käytetään yleensä leudommassa ilmastossa, ja niiden kysyntä perustuu tarpeeseen käyttää moottoriöljyissä matalaviskoosisia perusöljyjä. Niiden suorituskyky on parempi ja niillä on ominaisuuksia, joiden ansiosta pakokaasupäästöjä ja polttoaineen kulutusta voidaan säädellä paremmin. Euroopan

talousalueen ja Pohjois-Amerikan ulkopuolella kysyntä kohdistuu lämpöisemmän ilmaston vuoksi pääasiassa korkeampiin viskositeettiasteisiin. Esimerkiksi Exxon, Shell, BP/Mobil, Total ja Elf vievät merkittäviä määriä osakkuusyhtiöilleen Afrikassa, Aasiassa ja Latinalaisessa Amerikassa. Perusöljyjen kysyntä vaihtelee jonkin verran myös Pohjois-Euroopan (kevyemmät perusöljyt) ja Etelä-Euroopan (raskaammat perusöljyt) välillä.

314. Osapuolet väittävät, että matala- ja korkeaviskoosisten perusöljyjen suhteellinen määrä voi vaihdella huomattavasti riippuen raakaöljyn laadusta, tislaukaskapasiteetista, kysynnän vaatimuksista ja laitteiston rajoituksista. Vaikka tarjontapuolella esiintyykin tuotantotasolla jonkin verran korvattavuutta, markkinatutkimus on osoittanut, että tämä on mahdollista vain tiettyyn rajaan asti, koska tietyn syötteen avulla voidaan saada vain tietty määrä matalaviskoosista perusöljyä.

Ryhmän I perusöljyjä ei voida korvata ryhmän III ja ryhmän IV perusöljyillä

315. Eri perusöljyryhmien väliset hintaerot ovat huomattavia. Ryhmä III esimerkiksi maksaa kahdesta neljään kertaa niin paljon kuin ryhmä I HVI. Ryhmien I ja III perusöljyt voidaan tosin valmistaa samoilla jalostuslaitteilla (vaikkakin ryhmän III perusöljyille on jalostamossa varattava erilliset säiliöt, jotta estettäisiin niiden sekoittuminen ryhmän I perusöljyihin) mutta niitä ei valmisteta samasta syöttestä. Ryhmän I perusöljyt valmistetaan raakaöljystä tai raakaöljyn jakeista (keskitisle, kaasuöljyt, pohjaöljy) ja ryhmän III perusöljyt valmistetaan polttoainetalostamoiden vetykrakkausyksiköiden pohjatuotteesta (vetykrakkauksen pohjaöljy). Ryhmän IV polyalfaoleofiinien (PAO:t) valmistus perustuu kemiallisiin prosesseihin.
316. Ryhmän III ja ryhmän IV perusöljyjä käytetään pitkälle jalostettuihin voiteluaineisiin. Niitä sekoitetaan joskus myös alhaisemman viskositeetti-indeksin perusöljyihin, jotta lopullisen voiteluaineen ominaisuudet paranisivat (esimerkiksi HVI voidaan sekoittaa lopulliseksi voiteluaineeksi synteettisen perusöljyn kanssa, vaikka tällaisen ryhmää III vastaavan tuotteen sekoittaminen tulee kalliimmaksi kuin ryhmän III perusöljyjen ostaminen markkinoilta). Samoin jalostamot voivat vaihtaa raakaöljylaatuaan tai jatkojalostaa tuotteitaan muuttaakseen tuottamansa tietyn perusöljyryhmän laatua (vaikka eivät niin paljon, että saavutettaisiin ylemmän ryhmän öljyjen ominaisuudet). Ominaisuuksien parantamiseksi perusöljyyn voidaan myös sekoittaa enemmän lisäaineita.
317. Euroopassa yli 95 prosenttia perusöljyistä kuuluu ryhmään I ja ryhmän III osuus on alle 5 prosenttia. Markkinatutkimus on osoittanut, että ryhmän III osuus todennäköisesti kasvaa tulevina vuosina 8,5 prosenttia vuodessa ja ryhmän I vähenee 0,5 prosenttia vuodessa. Ryhmän I kysynnän lasku johtuu moottoritekniikan kehittymisestä, OEM-asiakkaiden polttoaineen kulutukselle, suorituskyvyille ja öljynvaihtoväleille asettamista tiukemmista vaatimuksista ja päästöjä koskevan lainsäädännön tiukentumisesta.
318. Edellä esitetyn perusteella ryhmän III ja ryhmän IV voidaan katsoa kuuluvan ryhmän I perusöljyistä erillisille tuotemerkkinoille. Taloudelliselta kannalta katsoen tarkoitus on maksimoida ryhmän I perusöljyjen käyttö ja täyttää

voiteluaineelle asetetut vaatimukset kustannusnäkökohtiin perustuvalla perusöljyjen ja lisäaineiden seoksella. Päätös käyttää lopullisessa voiteluainereseptissä ryhmää III tai IV tehdään, kun ryhmän erityisominaisuudet (muutkin kuin viskositeetti-indeksi) korvaavat vaaditun suorituskyvyn saavuttamisesta aiheutuvat suuremmat kustannukset. [...]*, ryhmä III ja IV ei ole tarpeen jaotella tämän pitemmälle erillisiin tuotemarkkinoihin (ryhmä II ei tällä hetkellä käytetä Euroopan talousalueella).

Lisäaineet

319. Infineum-yhteisyritystä koskevan komission päätöksen mukaan VI:n parannusaineet, ajoneuvosovelluksissa käytettävät DI-paketit ja teollisuussovelluksissa käytettävät DI-paketit muodostavat erilliset markkinat²⁹. Osapuolet ovat maininneet vain yhden vaikutusalaan kuuluvat markkinat, ja ne liittyvät ajoneuvovoiteluaineissa käytettäviin DI-paketteihin. Moottoriöljyjen ja voimansiirtoöljyjen DI-pakettien osalta tutkimuksen tulokset viittaavat siihen, että kysyntäpuolelta tarkasteltuna kyseiset tuotteet tuskin muodostavat yksittäisiä tuotemarkkinoita vaan sovelluksesta riippuen kyseessä voivat olla erilliset tuotemarkkinat. Koska Mobilin osuus lisäainetuotannosta on alle [...]* prosenttia, moottoriöljyjen ja voimansiirtoöljyjen DI-pakettien tuotemarkkinoita ei tarvitse kuvailla tämän enempää.

Voiteluaineet

320. Ilmoitettu toimenpide ei aiheuta kilpailuongelmia yksilläkään mahdollisilla voiteluainemarkkinoilla (lukuun ottamatta lentokonevoiteluaineita), joten merkityksellisten tuotemarkkinoiden määritelmä voidaan jättää auki.

Merkitykselliset maantieteelliset markkinat

Perusöljyt

321. Osapuolten mielestä perusöljyjen markkinat ovat vähintään Euroopan talousalueen mutta todennäköisemmin maailmanlaajuiset. Osapuolet perustavat väitteensä seuraaviin seikkoihin. Ympäri maailmaa myydään ja käytetään samanlaisia perusöljyjä. Perusöljyjen kuljettaminen pitkiäkin matkoja on taloudellista ja Euroopan talousalueelta käsin käydään jo merkittävää kauppaa. Perusöljyjen hintojen ja bruttomarginaalien välillä on tällä hetkellä jonkin verran korrelaatiota. Yksikään näistä väitteistä ei kestä lähempää tarkastelua ja markkinat ovat siten Euroopan talousalueen laajuiset.
322. Perusöljyjen hinnat ja marginaalit eri puolilla maailmaa viittaavat siihen, että Euroopan talousalue muodostaa erilliset maantieteellisesti merkitykselliset markkinat.
323. Vapaasti laivassa -hinnat ovat olleet jatkuvasti erilaiset Euroopan talousalueella, Yhdysvalloissa ja Aasiassa, ja Exxonin IABP-hinnat ovat Singaporessa ja Yhdysvalloissa keskimäärin [...]* prosentista (SN 150 Singaporessa) [...]* prosenttiin (SN 600 Yhdysvalloissa) korkeammat kuin Euroopan

1. _____

29. Asia IV/M.1137 - Exxon/Shell, 25. toukokuuta 1998.

talousalueella. Ero on vieläkin suurempi, kun otetaan huomioon kuljetuskustannukset. Osapuolet selittävät, että kuljetus Sisiliasta Lähi-itään maksaa noin [...]* dollaria per tonni. Jos pidetään tätä arviona kuljetuskustannuksista Aasian ja Euroopan talousalueen välillä ja Euroopan talousalueen sisäiset kuljetuskustannukset ovat [...]* prosenttia hinnoista määräsatamassa, Exxonin Singaporen hinnat ovat silti korkeammat kuin Euroopan talousalueen hinnat. Jos oletetaan, että Euroopan talousalueen hinnat nousevat [...]* prosenttia, Singaporen hinnat olivat vain vuosina 1998–1999 tasolla, joka tekisi tuonnin Euroopan talousalueella kannattavaksi. Kyseiset hinnat johtuivat kuitenkin Kaakkois-Aasian kriisistä eivätkä todennäköisesti jää pysyvästi tälle tasolle. [...]*

324. Toinen tärkeä tekijä on se, että vientihinnat Euroopan talousalueelta ovat perinteisesti olleet alhaisemmat kuin hinnat Euroopan talousalueella. Osapuolet ovat arvioineet, että ero on keskimäärin [...]* dollaria per tonni. Tämä on [...]* prosenttia alle tämänhetkisten Euroopan talousalueen hintojen. Ero vastaa suunnilleen rahtikuluja ja osoittaa, että arbitraasi Euroopan talousalueen ja muun maailman välillä ei ole mahdollista muuta kuin Aasian kriisin kaltaisissa poikkeuksellisissa olosuhteissa. Tätä tukee se tosiseikka, että trading-toimintaa ei juurikaan ole.
325. Eurooppa on perinteisesti ollut perusöljyntuottajista se, jonka ylikapasiteetti on ollut suurin, ja on siten heilurituottaja. Vienti Euroopasta Aasiaan, Afrikkaan sekä Kaukoitään ja Latinalaiseen Amerikkaan oli aiemmin merkittävää, koska kyseiset maat tarvitsivat raskaampia perusöljyjä.
326. Kyseiset maat, jotka aiemmin olivat eurooppalaisten perusöljyjen nettotuottajia, ovat ilmoittaneet suunnittelevan uuden tuotantokapasiteetin käyttöönottoa tai ovat jo tehneet näin (pääasiassa ryhmän III kapasiteettia Exxonin, Mobilin tai Shellin projekteissa). Euroopan talousalueen ylituotanto muodostuu pääasiassa raskaista laaduista, joiden kysyntä on vähäistä Euroopan talousalueella mutta riittävää Euroopan talousalueen ulkopuolella. Siten raskaat laadut (esimerkiksi 600 Solvent Neutral) myydään polkumyyntihintaan viennin spot-markkinoilla. Kevyiden laatuojen ylituotanto (esimerkiksi Solvent Neutral 150) myydään Euroopan talousalueen markkinoilla. Vienti muodostuu pääasiassa raskaista laaduista; Exxonin ja BP/Mobilin yhdeksän suurimman kilpailijan toimittamien lukujen perusteella viskositeettiasteet jakautuvat siten, että 24,3 prosenttia on kevyitä neutraaleja laatuja (light neutrals), 12,63 prosenttia keskiraskaita (medium neutrals) ja 63 prosenttia raskaita (heavy neutrals). Raskaita laatuja käytetään myös prosessiöljyinä.
327. Exxonin johdon asiakirjoissa selitetään, että [...]*

1. _____

30. [...]*

31. [...]*

32. [...]*

33. [...]*

328. Jos Euroopan talousalueen hinnat nousisivat esimerkiksi 5 prosentilla verrattuna Singaporen hintoihin, tuonnin Euroopan talousalueelle olisi hankala kilpailla Euroopan talousalueen tuotannon kanssa. Koska voiteluainereseptejä sitovat ACEA:n ja API:n säännöt perusöljyjen vaihdettavuudesta, hyväksynnän saaminen harvemmin käytetyille perusöljyille edellyttäisi huomattavia investointeja. Markkinatutkimus on osoittanut, että yksikään suurimmista lisäainevalmistajista ei ole investoinut ohjelmiin hyväksynnän saamiseksi muiden kuin Exxonin, Mobilin tai Shellin perusöljylle. Vaikka perusöljyn vaihdettavuussääntöjä koskeva ongelma ratkaistaisiin (mikä olisi kallista ja kestäisi vähintään 18 kuukautta), tällä olisi vaikutusta vain ACEA:n hyväksyntään eikä API:n. Tähän olisi joka tapauksessa lisättävä kuljetus- ja käsittelykustannukset.
329. Lopuksi on todettava, että toisin kuin osapuolet väittävät, Euroopassa ei ole todellisia perusöljyjen spot-markkinoita, joilla käytäisiin kauppaa merkittävistä määristä. Kaikki perusöljyn trading-kauppiat, joilta asiaa kysyttiin, totesivat, etteivät ne ole tuoneet viime vuosina merkittäviä määriä perusöljyä Euroopan talousalueelle. Trading-kauppioiden rooli on vain pieni, ja ne toimivat välittäjinä vientitoiminnassa. Kaikki sulautuman osapuolten kilpailijat yhtä lukuun ottamatta ovat ilmoittaneet, että ne eivät käytä trading-kauppiaita tuotteiden vientiin Euroopan talousalueelta tai tuontiin sinne (poikkeuksena Repsol: 24 kilotonnia).
330. Edellä esitetystä voidaan päätellä, että ryhmän I perusöljyjen tuotanto ja myynti Euroopan talousalueella muodostaa merkitykselliset markkinat. Tämä johtuu erityisesti Euroopalle tunnusomaisesta kulutuksesta ja laatuvaatimuksista.

Lisäaineet

331. Osapuolet ovat esittäneet, että merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat vähintään Euroopan talousalueen laajuiset. Koska tämän toimenpiteen kilpailuvaikutuksia koskeva arviointi ei muutu, määritelläänkö markkinat sitten Euroopan talousalueen laajuisiksi tai laajemmiksi, markkinoiden määritelmä voidaan jättää avoimeksi.

Voiteluaineet

332. Kaikkien mahdollisten voiteluainemarkkinoiden (lukuun ottamatta esteripohjaisia turbiinivoiteluaineita, joita käsitellään jäljempänä) maantieteellinen ulottuvuus voidaan jättää avoimeksi, koska edellä esitettyjen markkinamääritelmien perusteella keskittymä ei luo tai vahvista määräävää asemaa, joka olennaisesti estäisi kilpailua.

1. _____
34. [...]*
35. [...]*
36. [...]*
37. [...]*

KILPAILUVAIKUTUSTEN ARVIOINTI

Perusöljyt

Nykyinen markkinarakenne

Perusöljyjen markkina-asetat; kahden tason kilpailua

333. Perusöljyjen tuottajat voidaan jakaa neljään ryhmään:

(i) Monikansalliset yhtiöt: integroidut öljy-yhtiöt, joilla on perusöljyalostamoita ympäri maailmaa ja jotka ovat vahvasti läsnä Euroopan talousalueella ja tuottavat yli oman tarpeensa: Shell, Exxon, BP/Mobil.

(ii) Kansalliset yhtiöt, joilla on kansallista perusöljyn tarjontaa ja tuotantoa, joka joidenkin kohdalla ylittää niiden oman tarpeen: Cepsa, Repsol, Agip, Fortum, Elf, Total, KPI, Petrogal ja DEA.

(iii) Iplomin, MOH:n, SRS:n kaltaiset yhtiöt, jotka tuottavat harvemmin kaupan kohteena olevia perusöljyjä. Tällaiset perusöljyt ovat todennäköisesti huonompilaatuisia ja ne on tarkoitettu pääasiassa vientiin, raskaisiin teollisuusvoiteluaineisiin ja prosessiöljyihin. Neljä tärkeintä lisäainevalmistajaa on todennut, etteivät ne ole yrittäneet saada hyväksyntää näille perusöljyille.

(iv) Tavanomaisesta poikkeavien perusöljyjen tuottajat kuten Nynas (nafteeninen perusöljy teollisuuden erikoisvoiteluaineille) tai PAO:ita valmistava Fortum (aiemmin Neste).

334. Exxon toimittaa perusöljyjä kaikkialle Euroopan talousalueelle kolmesta laitoksesta, jotka sijaitsevat Fawleyssa (Yhdistynyt kuningaskunta), Port Jérômessa (Ranska) ja Augustassa (Italia). BP/Mobililla on viisi laitosta, jotka sijaitsevat Ranskassa Gravenchonissa ja Dunkerquessa (viimeksi mainitussa on mukana ELF 40 prosentin osuudella), Yhdistyneessä kuningaskunnassa (Coryton), Saksassa (Neuhof) ja Espanjassa, jossa sillä on yhdessä Cepsan kanssa perusöljylaitos Algecirasissa. Shellillä on neljä laitosta, jotka sijaitsevat Alankomaissa (Pernis), Ranskassa (Petit Couronne), Saksassa (Hampuri) ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa (Stanlow). Exxonilla, BP/Mobililla ja Shellillä on määräysvalta 12:ssa Euroopan 24 perusöljyalostamosta ja 8:ssa 10:stä suurimmasta. Laskeakseen ryhmän I perusöljyjen Euroopan talousalueen markkinoiden volyymin ja osapuolten markkinaosuuden komissio on ottanut huomioon seuraavat seikat. Markkinaosuudet laskettiin käyttäen kolmea menetelmää: osapuolten ilmoittama nimelliskapasiteetti, tehollinen tuotanto ja ryhmän I perusöljyjen tuotanto.

Nimelliskapasiteetti ja tehollinen tuotanto

335. Kaikki luvut perustuvat Exxonin, Mobilin ja niiden perusöljykilpailijoiden (kolmansien) toimittamiin omia laitoksiaan koskeviin tietoihin vuodelta 1998. Jos kolmannet eivät ole toimittaneet pyydettyjä lukuja (kuten MOH, SRS ja jossain määrin myös Agip), komissio on käyttänyt osapuolten CO-lomakkeessa antamia tietoja. Koska kolmannet ovat pyytäneet käsittelemään tehollista kapasiteettia, tuotantoa ja myyntiä koskevia tietoja luottamuksellisina, taulukossa ilmoitetaan vain ylä- ja alarajat. Seuraavassa perusöljyn tuotantoa ja kapasiteettia koskevassa

taulukossa vertaillaan tehollista kapasiteettia ja tuotantoa osapuolten toimittamiin, nimelliskapasiteettia vuonna 1996 koskeviin Enerfinancen tietoihin.

Tuotanto ja kapasiteetti Euroopan talousalueella

Yhtiö	Kapasiteetti (kt/v)			Tuotanto (kt/v) vuonna 1998							
	Nimellis- kapasiteetti '96 (1)	Nimellis- kapasiteetti '96 (1)	Tehollinen kapasiteetti '98 (3)	Perusöljy ml. prosessiöljyt (6)		Valkoöljyt ja parafiinit (3)	Vahat (4)				
	(kt/v.)	%	%	Ryhmä I : Osuus ETA:n tuotannosta	Ryhmä II/III: Osuus ETA:n tuotannosta	Osuus ETA:n tuotannosta	Osuus ETA:n tuotannosta				
Exxon	1825	23,1 %	[...]*								
BP/Mobil (2)	1443	18,3 %									
Shell	1280	16,2 %									
Agip (7)	520	6,6 %									
Cepsa	166	2,1 %									
DEA	250	3,2 %									
Elf	174	2,2 %									
Total (5)	545	6,9 %									
KPI	230	2,9 %									
Fortum (Neste)	92	1,2 %									
Repsol	300	3,8 %									
Petrogal	150	1,9 %									
Nynas	250	3,2 %									
Iplom	340	4,3 %									
MOH	160	2,0 %									
SRS	170	2,2 %									
Addinol	0	0,0 %									
OMV	0	0,0 %									
Yhteensä	7895	100,0 %						100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

(1) Osapuolten toimittamien lukujen perusteella.

(2) Mobil mainitsee varastoista johtuvan [...] kilotonnin vuotuisen epätasapainon tuotannossa.

(3) Tehollinen tuotantokapasiteetti ei sisällä valkoöljyjä.

(4) Vahat ovat perusöljyn sivutuote eivätkä siten sisälly nimelliskapasiteettiin.

(5) Parafiinin kokonaistuotantoa käsitellään kuten valkoöljyjä.

(6) Valkoöljyjen tuotanto ei sisälly perusöljyjen tuotantoon.

(7) Kapasiteetin käyttöaste osapuolten lukujen perusteella.

336. Prosessiöljyt sisältyvät perusöljyihin. Aromaatit, parafiinit, valkoöljyt ja rasvat eivät sisälly perusöljyjen myyntiin, koska ne ovat joko sivutuote tai edellyttävät jatkojalostusta. Valkoöljyt, parafiinit ja vahat ovat erittäin riippuvaisia raaka-aineiden tuotannosta, ja kilpailu- ja mittakaavaedut johtavat hyvin suuriin markkinaosuuksiin. Kyseiset tuotteet edustavat kuitenkin jalostusprosessin seuraavaa vaihetta tai ovat perusöljyjen tuotannon sivutuote. Osapuolten kilpailuaseman arviointi perustuu siten kilpailuasemaan perusöljyjen alalla.

Markkinaosuudet kolmansille kohdistuvan myynnin perusteella

337. Myyntimarkkinoiksi on määritelty myynti kolmansille sekä Euroopan talousalueella että sen ulkopuolella mukaan lukien myynti spot-markkinoilla. Myynti osakkuusyhtiöille katsotaan myynniksi omaan käyttöön. Myynti Euroopan talousalueen ulkopuolisille asiakkaille on otettu mukaan laskelmiin kuvastamaan osapuolten käsitystä, että vienti voitaisiin suunnata vastaamaan Euroopan talousalueen kysyntään. Myynnin lisäainevalmistajille katsotaan kuuluvan myyntimarkkinoille (lukuun ottamatta Agipin lisäaineita ja Shellin ja Exxonin myyntiä lisäaineyksiköilleen ennen yhteisyritystä).

Yhtiö	Osuus myyntimarkkinoista
Exxon (1)	[30–40 %]
BP/Mobil (2)	[10–20 %]
Shell	[10–20 %]
Agip (3)	[0–10 %]
Cepsa	[0–10 %]
DEA	[0–10 %]
Elf	[0–10 %]
Total	[0–10 %]
KPI	[0–10 %]
Repsol	[0–10 %]
Petrogal (4)	[0–10 %]
MOH (4)	[0–10 %]
SRS (4)	[0–10 %]
Yhteensä	100 %

(1) Ero [...] * kt/vuosi (tuotanto - myynti)

(2) Mobil mainitsee tuotannossa varastoista johtuvan [...] * kilotonnin vuotuisen epätasapainon, joka sisällytetään myyntiin omaan käyttöön.

(3) Kapasiteetin käyttöaste osapuolten lukujen perusteella.

(4) Osapuolten lukujen perusteella.

338. Exxonille mahdollisuus myydä myyntimarkkinoille on perusöljykapasiteettiin 1950- ja 1960-luvuilla tehtyjen investointien vuoksi erittäin tärkeä: [...] * prosenttia sen tuotannosta myydään kyseisillä markkinoilla kun BP/Mobilin kapasiteetti niillä on [...] * prosenttia.

339. Vuoden 1998 myyntilukujen perusteella Exxonin markkinaosuus myyntimarkkinoilla on merkittävä ([30–40] * %) ja toisena on BP/Mobil [10–20] * prosentin osuudella. Shell on kolmantena osuudellaan, joka on lähellä BP/Mobilin osuutta (vaikkakin on huomautettava, että määrällisesti lähes puolet Shellin myynnistä myyntimarkkinoilla muodostuu prosessiöljystä). Totalin ja Agipin markkinaosuudet ovat alle 8 prosenttia.

Pienemmillä kilpailijoilla kuten DEA:lla, Cepsalla, Repsolilla, KPI:llä, Petrogalilla, SRS:llä, Petrogalilla ja MOH:lla on 3–5 prosentin osuus myyntimarkkinoilla. Elf on näillä markkinoilla netto-ostaja.

340. Lopuksi on korostettava, että edellä ilmoitetut markkinaosuudet eivät ole muuttuneet merkittävästi viime vuosina.
341. Kaiken kaikkiaan näyttää siltä, että riippumatta siitä, mitä menetelmää käytetään, Exxon on selvä markkinajohtaja perusöljymarkkinoilla sekä absoluuttisen tuotannon että kolmansille myytäväksi riittävän tuotannon osalta. Exxonin pääkilpailijat ovat BP/Mobil ja Shell, mutta ne myyvät pienemmän osan tuotannostaan kolmansille.

Markkinoille pääsyn esteet ja markkinoilta poistuminen

342. Osapuolten mukaan uusi kapasiteetti on Euroopan talousalueella epätodennäköistä nykyisen ylikapasiteetin ja alhaisten hintojen vuoksi, ja jos uutta kapasiteettia otetaan käyttöön, se koskee todennäköisesti ryhmää III, jonka kysynnän oletetaan kasvavan tulevaisuudessa. Osapuolet ovat arvioineet, että uuden laitoksen (ryhmän II/III perusöljyille) rakentaminen maksaisi [...] miljoonaa Yhdysvaltain dollaria, jos kapasiteetti olisi [...] kilotonnia/vuosi. Kolmannet ovat vahvistaneet tämän toteamalla, että vuotuiselta kapasiteetiltaan 400 kilotonnia olevan uuden laitoksen rakentaminen kestäisi 2–3 vuotta ja maksaisi 400 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria.
343. Ryhmän I nykyinen kapasiteetti voidaan muuntaa ryhmän III kapasiteetiksi, mikä edellyttää [...] Yhdysvaltain dollarin investointia, kun uusi laitos maksaisi [...] Yhdysvaltain dollaria. [...] ³⁸.
344. Jalostamon sulkemiseen liittyy suuria kustannuksia erityisesti maaperän kunnostamisen vuoksi. Tästä huolimatta kahden viimeisen vuoden aikana on suljettu kolme perusöljynjalostamo: Llandarcy (BP/Mobil, Yhdistynyt kuningaskunta, nimelliskapasiteetti [...] kt), Addinol (170 kt, entinen Itä-Saksa) ja toinen DEA:n kahdesta perusöljylaitoksesta Saksassa. Kyseisissä perusöljyjalostamoissa tuotettiin raskaampia perusöljyjä, minkä vuoksi vientihintojen laskeminen vuodesta 1997 on vaikuttanut niihin. Vaikka kustannukset ovat suuria, jalostamot päätetään sulkea siinä vaiheessa, kun kannattavuusraja alittuu. Alalla odotetaan, että lähitulevaisuudessa suljetaan myös muita perusöljylaitoksia alhaisen tuottavuuden vuoksi.

Exxon, BP/Mobil ja Shell ovat etulyöntiasemassa; pienempien perusöljyntuottajien aiheuttama kilpailupaine on vähäistä

Perusöljyn vaihdettavuus kaikissa jalostamoissa ja vähäiset hyväksyntärasitteet

345. API/ACEA:n hyväksyntä annetaan perusöljyn ja lisäaineen lopulliselle seokselle sen jälkeen kun tarvittavat testit on läpäisty. Hyväksynnässä määritellään täsmällisesti perusöljyntuottaja (perusöljyn saama hyväksyntä kattaa kaikki laitokset) ja lisäainepaketti. Jos komponenttien alkuperä muuttuu, tarvitaan uusi hyväksyntä (10 % ryhmän I perusöljyistä voidaan vaihtaa ilman testausta). Tästä seuraa, että

1. _____

38. [...]*

monikansallisten perusöljyn toimittajien (jotka ovat investoineet³⁹ saadakseen hyväksynnän perusöljyn tuotantolaitostensa vaihdettavuuteen) tarvitsee saada hyväksyntä tietyn lisäainepaketin kanssa käytettävälle perusöljylleen vain kerran. Koska niillä on useita tuotantoyksiköitä ja maantieteellisesti kattavia varastointiyksiköitä, ne pystyvät paremmin toimittamaan useille sekoituslaitoksille. Kansallisten perusöljyntuottajien, joiden tuotanto ei ole tällä tavoin maantieteellisesti levinnyt, on joko maksettava tuotteiden kuljettamisesta jalostamostaan asiakkaalle aiheutuvat korkeammat kuljetuskustannukset tai välttyäkseen korkeilta kuljetuskustannuksilta ostettava perusöljy asiakkaitaan (sekoittajia) lähellä olevilta markkinoilta, jolloin niiden on saatava hyväksyntä jokaiselle markkinoilta otetulle perusöljylle.

346. Exxonin ja Mobilin kilpailijat (sekä perusöljyjen että voiteluaineiden sekoittamisen alalla) ovat todenneet, että sekoituslaitokset ovat hyvin tarkkoja toimitusten jatkuvuuden ja perusöljyn laadun suhteen, koska ne pitävät laitoksillaan vain pieniä varastoja. Siten suhteellisten pienten määrien toimittaminen yhdeltä perusöljylaitokselta sekoituslaitosten rajatylittävälle verkostolle säännöllisin väliajoin aiheuttaa merkittäviä kustannuksia jopa suurimmille kansallisille integroiduille perusöljy-yhtiöille, joilla on riittävä kapasiteetti myyntimarkkinoilla.

Laitosten mittakaavaeduista saatava hyöty

347. Osapuolet ovat myöntäneet, että mittakaavaeduilla on merkitystä ryhmän I perusöljyjen tuotannossa. Exxonilla, BP/Mobililla ja Shellillä on määräysvalta [...]*:ssa Euroopan 24 perusöljyalostamosta ja näihin kuuluu 10 suurimmasta laitoksesta [...]*. Tämä antaa niille kustannusedun pienempiin kilpailijoihin nähden, koska ne voivat jakaa kiinteät kustannukset paremmin koko tuotantoketjulle. Vain Agipilla Italiassa ja Totalilla Ranskassa on vastaavankokoisia laitoksia, joten ne voisivat hyötyä vastaavista mittakaavaeduista. Kuten Mobil toteaa liiketoimintasuunnitelmissaan⁴⁰, [...]*. Shelliä osapuolet pitävät tehokkaana ja kannattavana, mikä johtuu sen integroidusta liiketoiminnasta (polttoaineet ja voiteluaineet) ja kannattavasta toiminnasta vahojen, rasvojen ja valkoöljyjen alalla.

1. _____

39. BP/Mobil on käyttänyt noin [...]* miljoonaa dollaria (silloisten) [...]* eurooppalaisen jalostamonsa vaihdettavuuteen.

40. [...]*

348. Seuraavassa taulukossa perusöljylaitokset on järjestetty koon mukaan:

Sijaluku	Jalostamo	Omistaja(t)	Osapuolten arvioima nimelliskapasiteetti	Ryhmät
1	Augusta (Italia)	Exxon	860	I
2	Livorno (Italia)	Agip	540	I
3	Gonfreville (Ranska)	Total	500	I/III
4	Port Jérôme (Ranska)	Exxon	485	I
5	Fawley (UK)	Exxon	440	I
6	Pernis (Alankomaat)	Shell	370	I
7	Gravenchon (Ranska)	BP/Mobil	340	I/III
8	Dunkerque (Ranska)	BP/Mobil (60 %) - Elf (40 %)	340	I/III
9	Petit-Couronne (Ranska)	Shell	340	I/III
10	Coryton (UK)	BP/Mobil	330	I
11	Hamburg (Saksa)	Shell	330	I/III
12	Heide (Saksa)	DEA	250	I/III
13	Nynäshamn (Ruotsi)	Nynas	250	Muu
14	Stanlow (UK)	Shell	240	I
15	Europort (Alankomaat)	KPI	230	I/III
16	Neuhof (Saksa)	BP/Mobil	215	I/III
17	Algeciras (Espanja)	BP/Mobil (50 %) - Cepsa (50 %)	200	I
18	Porto (Portugali)	Petrogal (75 %) - Total (25 %)	180	I
19	Theodori (Kreikka)	MOH	170	I
20	Salzbergen (Saksa) [ei vesiyhteyksiä]	SRS	170	I
21	Escomberas (Espanja)	Repsol	150	I
22	Puertollano (Espanja)	Repsol	150	I
23	Huelva (Espanja)	Cepsa (66 %) - Elf (34 %)	100	I
24	Suomi	Fortum (Neste)	50	III

349. Koosta seuraavia muita etuja ovat, että (a) suuret laitokset voivat optimoida raakaöljyn vastaanoton ja että (b) syntyy vapaata tuotantokapasiteettia, mikä on tärkeää tuotantoprosessin optimoinnin kannalta, koska se lisää joustavuutta: tämä on tärkeää tuotettaessa useita perusöljyalaatuja.

Logistiikan tuomat mittakaavaedut

350. Kuten edellä todettiin, Exxonilla, BP/Mobililla ja Shellillä on useita jalostamoita Euroopan talousalueella. Varastointikapasiteetti strategisissa paikoissa ympäri Eurooppaa tukee tätä Euroopan laajuista ulottuvuutta.
351. Tilanne on päinvastainen pienemmillä kansallisilla tuottajilla, joilla on vain yksi jalostamo, josta käsin ei ole helppoa eikä taloudellista järjestää jakelua mahdollisille asiakkaille, jotka eivät sijaitse lähellä tuotantolaitosta. Näin on ilman muuta SRS:n ja DEA:n kaltaisen jalostamoiden kohdalla, joilla ei ole vesiyhteyksiä ja jotka voivat kuljettaa vain paikallisille asiakkaille kuorma-autolla ja junalla. Tällaiset kuljetusvälineet rajoittavat enimmäismatkaa, jonka päähän tuotteen kuljettaminen on taloudellisesti kannattavaa. Kilpailijat ovat todenneet, että maakuljetuksen raja on autokuljetuksissa 500 km ja junakuljetuksissa 1000 km. Kuljetuskustannukset eivät ole vertailukelpoisia kuorma-autojen ja junien pienen kuljetusvolyymin vuoksi, mutta ne vaihtelevat 6:sta 10:een prosenttiin tuotteen hinnasta.
352. Jopa yksittäisten merenrannalla sijaitsevien jalostamoiden keskimääräiset kuljetuskustannukset voivat olla korkeampia. Osapuolet ovat arvioineet, että keskimääräiset kuljetuskustannukset Euroopan talousalueella ovat [...] prosenttia hinnasta määräsatamassa. Ne selittävät myös, että Euroopan talousalueella kuljetuskustannusten osuus muuttuvista kustannuksista vaihtelee [...] prosentista (Yhdistyneestä kuningaskunnasta Alankomaihin) [...] prosenttiin (Italiasta Alankomaihin). Olettaen, että kyseisen kahden matkan kiinteät kustannukset pysyvät samoina, kuljetus Italiasta Alankomaihin maksaa [...] prosenttia enemmän kuin kuljetus Yhdistyneestä kuningaskunnasta Alankomaihin.⁴¹ Toisin sanoen, jos kuljetuskustannukset Yhdistyneestä kuningaskunnasta Alankomaihin ovat [...] prosenttia hinnoista määräsatamassa, ne ovat [...] prosenttia, jos tuotteet kuljetetaan Italiasta. Siten maantieteellinen ulottuvuus, sijainti rannikolla tai yhteydet sekoituslaitoksiin määräävät perusöljyjalostamon kilpailuaseman ja sen mahdollisuudet kilpailla Euroopan talousalueen myyntimarkkinoilla verrattuna paikallisiin tai Euroopan talousalueen ulkopuolisiin vientimarkkinoihin.

Perusöljymarkkinoiden dynamiikka vahvistaa Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin etuja

Mahdollisuus määrätä standardit tulevaisuuden voiteluaineiden kehittämiseksi

353. Koska perusöljyn ja lisäaineen seoksille on saatava hyväksyntä, koko on itseään vahvistava kilpailuetu perusöljymarkkinoilla. Markkinatietojen perusteella uusien voiteluainereseptien lisäainepaketit kehitetään tavallisesti ensiksi Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin perusöljyille. Euroopan suurimmat ajoneuvolisäaineiden toimittajat laativat lisäainepaketin voiteluaineen sekoittajan valitsemille perusöljyille. Riippumattomat sekoittajat valitsevat yleensä Exxonin, BP/Mobilin tai Shellin perusöljyn, mutta kansalliset integroidut öljy-yhtiöt, joilla on

1. _____

41. [...]*.

sekoitustoimintaa, voivat valita itse tuottamansa perusöljyn. Lisäainevalmistajat ovat valmiita investoimaan ylimääräiseen hyväksyttämiseen, mutta vain yleisimpien perusöljyjen osalta (pääasiassa Exxon, Shell ja BP/Mobil), koska mahdollisuudet varmistaa myynnin kasvu korvaa investoinnin kyseisten perusöljyjen hyväksyttämiseen. Muut kuin Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin perusöljyt hyväksytään yleensä tapauskohtaisesti asiakkaan vaatimuksiin vastaamiseksi, jos tämä vaikuttaa teknisesti mahdolliselta ja kaupallisesti kannattavalta.

354. Lisäainetoimittajat ovat todenneet, että keskimäärin yli puolet niiden lisäainemyynnistä perustuu valmispaketteihin. Komissio pyysi neljää suurinta lisäainetoimittajaa ilmoittamaan, mille perusöljyille ne ovat kehittäneet asianmukaisesti hyväksytyjä DI-valmispaketteja joko teollisuuden tai ajoneuvojen voitelutarpeisiin. Keskimäärin yli 70 prosenttia kaikista paketeista on koottu Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin perusöljyjen pohjalta. Näiden lisäksi vain Totalilla ja Elfillä (vähäisemmässä määrin myös Agipilla ja KPI:llä) on hyväksyntä useamman lisäainetoimittajan kanssa. Exxon, BP/Mobil ja Shell ovat siten vertailukohtana käytettävät perusöljyjen toimittajat ja vain muutama pienempi perusöljytoimittaja on vastaavassa asemassa. Lisäainetoimittajat ovat vahvistaneet, että ne yleensä ehdottavat ja kehittävät ajoneuvosovelluksiin käytettäviä reseptejä vain kolmen suuren perusöljyistä, koska ne voivat odottaa saavuttavansa suuremman myynnin näillä perusöljyillä, joita on helppo saada maailmanlaajuisilla markkinoilla tarpeeksi ja vakiolaatuisena.
355. Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin perusöljyistä sekoitetut lopputuotteet voidaan muuttaa nopeammin uusien standardien mukaisiksi, koska perusöljyn vaihdettavuus varmistaa, että tuote voidaan ostaa sekoituslaitoksen läheltä ilman lisähyväksyntää. Jos useammassa massa toimiva sekoittaja ostaisi perusöljyt useammalta paikalliselta tuottajalta, ne olisi testattava ja hyväksyttävä moneen kertaan, ennen kuin lopullinen voiteluaineseos saisi hyväksynnän. Tämä vähentää niiden houkuttelevuutta lisäainetoimittajien kannalta.
356. Kolmansien (sekä sekoittajien että perusöljyntuottajien) mukaan tämä Exxonin, Shellin ja BP/Mobilin tuottamille perusöljyille ominainen etu on suunnattoman tärkeä alalla, jolla viime vuosina on havaittu voiteluaineiden elinkaaren lyhenevän. Tällä hetkellä se on ajoneuvovoiteluaineiden osalta 3–5 vuotta. Lisäksi OEM-asiakkaiden laatuvaatimukset kiristyvät koko ajan. Tämän vuoksi voiteluainevalmistajien on jatkuvasti kehitettävä uusia reseptejä. Koska uusien tuotteiden kehittämiseen ja siitä aiheutuvien kustannusten kuolettamiseen on vähemmän aikaa, voiteluaineiden sekoittajat kääntyvät usein kolmen tärkeimmän perusöljyntuottajan puoleen, joiden kanssa lisäainevalmistajat järjestelmällisesti kehittävät sopivia paketteja. Lisäainetoimittajat ilmoittavat, että ne kehittävät ensin uudet reseptit Exxonin, BP/Mobilin tai Shellin perusöljyistä, koska vain kyseisillä perusöljyillä saavutetaan niin suuri myynti, että tehdyt investoinnit saadaan maksettua. OEM-asiakkaat päättävät seuraavan sukupolven voiteluaineista, joskus yhteistyössä öljy-yhtiöiden kanssa. Kilpailevat voiteluaineseoittajat ovat todenneet, että OEM-asiakkailta on tapana keskustella vaatimuksistaan Exxonin tai BP/Mobilin ja vähemmässä määrin Shellin kanssa (hankintojen keskittämisen periaatteen mukaisesti), koska ne ovat ainoat maailmanlaajuiset toimijat, jotka toimivat tuotantoketjun joka portaassa.

[...]*⁴² Kilpailijat ovat ilmoittaneet, että niiden vähäiset mahdollisuudet kilpailla Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin kanssa vähenevät entisestään, kun voiteluaineiden elinkaari jatkuvasti lyhenee.

357. Sama suuntaus näkyy myös teollisuusvoiteluaineiden sekoittamisessa, ja sekoittajat pyrkivät minimoimaan varastoinnin ja perusöljyjen/lisäaineiden vaihtelun. Tiukkoja laatuvaatimuksia noudattavat voiteluaineseikoittajat eivät varastoi eri toimittajien perusöljyjä samassa perusöljytankissa (ei vaikka perusöljyjen eritelmiä olisivat samanlaiset). Vähäisen varastointikapasiteetin vuoksi sekoittaja käyttää "tyyppihyväksyttyä" perusöljyä, jota voidaan käyttää sekä ajoneuvojen että teollisuuden voitelutarpeisiin.

Tiukemmat laatuvaatimukset ohjaavat perusöljymarkkinoita

358. Sekoituslaitosten logistiikka lisää sekin perusöljyn vaihtamiseen liittyviä kustannuksia, koska sekoituslaitokset on tavallisesti optimoitu pitämään perusöljylle ja lisäaineille tarvittavien säiliöiden määrä mahdollisimman pienenä (jotkin erittäin suuret sekoituslaitokset voivat pitää yli 30:n eri perusöljyalaadun varastoa). Tämän vuoksi käytetään usein "tyyppihyväksyttyä" perusöljyä. "Tyyppihyväksytty" perusöljy voi sisältyä useiden erilaisten tuotteiden eritelmiin. Tämä merkitsee sitä, että huipputuotteissa käytetään samaa perusöljyä kuin vähemmän laadukkaissa tuotteissa. Huipputuotteen reseptin vaihtaminen johtaa laajalle ulottuviin reseptikustannuksiin, jotka riippuvat huipputuotteeseen valittavasta perusöljystä. Vaihtoehto on hankkia uutta säiliökapasiteettia ja pitää suurempia varastoja, mikä voi olla kallista, tai erikoistua joko autovoiteluaineisiin tai teollisuusvoiteluaineisiin (vaikka osapuolet toteavat kyseessä olevan uuden ja kasvavan suuntauksen, ne väittävät, että teollisuus- ja ajoneuvovoiteluaineille ei ole erillisiä perusöljyn tuotemerkkinoita). Hyväksynnässä lyödään lukkoon perusöljyn ja lisäaineen yhdistelmä, mikä vaikuttaa myös sekoittajan ja lisäaineen toimittajan välisiin suhteisiin, koska voiteluaineen sekoittaja käy tavallisesti lisäainetoimittajien kanssa kauppaa kaikista tarvitsemistaan lisäaineista. Jos sekoittaja muuttaa voiteluaineen reseptiä vaihtamalla perusöljyjen toimittajia, lisäainetoimittajan on suostuttava uuteen (yhteiseen) kehitysohjelmaan. Jos tällaiseen yksimielisyyteen ei päästä, öljy-yhtiön on etsittävä täyden hyväksynnän jo saaneita perusöljyn ja lisäaineiden seoksia eri tahoilta, mikä vähentää sen neuvotteluvoimaa lisäainetuottajaansa nähden.
359. Käytännössä lähes kaikki ajoneuvoteollisuuden merkkituotteet hyväksytään tarkkaan valvotuissa ja dokumentoiduissa testiohjelmassa alan standardieritelmien (API, ACEA) perusteella. Suorituskyvyn vähimmäisstandardien saavuttaminen merkitsee vain sitä, että tuotetta voidaan käyttää tiettyyn sovellukseen. Hyväksytyt tuotteet valinta on sen jälkeen alan asiakkaan tai loppukäyttäjän (OEM) asia. Suurimmat öljy-yhtiöt toimivat yhdessä OEM-asiakkaiden kanssa ja myötävaikuttavat niiden strategiseen ajatteluun, mikä voi ohjata teknistä kehittämistä asiakkaiden erityisvaatimusten suuntaan. Kun OEM-asiakas muuttaa eritelmiään, tämä estää voiteluaineen myynnin merkistä riippumatta siihen kunnes se vastaa uusia eritelmiä. Monikansalliset kilpailijat (Exxon, Shell, BP/Mobil) ovat yhä selvemmin siirtymässä yhteen koko Euroopan kattavaan tuotevalikoimaan (sekä ajoneuvo- että huoltovoiteluaineiden osalta).

1. _____

42. [...]*

360. Voiteluaineen sekoittajalla ei ole varaa vaarantaa kilpailuasemaansa sen takia, että uuden tuotereseptin markkinoille tuonti viivästyy, koska kattavan testausdokumentaation saaminen harvinaisemmalle perusöljylle kestää. Kun lisäainetoimittajalla on mahdollisuus laatia uusi tuoteresepti, se yleensä valitsee Exxonin, BP/Mobilin tai Shellin perusöljyt. Perusöljyjen vaihdettavuus ja lopullisten voiteluaineiden hyväksyntä rajoittavat perusöljytoimittajien vaihdoksia sen jälkeen kun voiteluaineresepti on laadittu. [...]***⁴³.
361. Osapuolten toimittamat tiedot siitä, kuinka usein asiakkaat vaihtavat toimittajaa, viittaavat siihen, että kansalliset perusöljytuottajat kilpailevat paikallisista sekoittajista (sekä ajoneuvo- että teollisuussovelluksissa), erikoistuneista teollisuuden sekoittajista, lisäainetoimittajista [...]***⁴⁴, ja onnistuvat toisinaan saamaan tilauksen ensiasennusöljyn toimittamisesta tai asiakkaakseen suuren sekoittajan kotimarkkinoillaan. Exxon ja vähäisemmässä määrin BP/Mobil keskittyvät monikansallisten sekoittajien kanssa tehtäviin määräaikaisiin sopimuksiin ja OEM-asiakkaiden kanssa tehtäviin sopimuksiin ensiasennusöljyn toimittamisesta.
362. Exxon ja BP/Mobil ovat menettäneet joitain asiakkainaan olevia pieniä sekoittajia Totalin, Elfin, KPI:n ja Shellin kaltaisille kilpailijoille. Joskus tämä johtui laadusta, joskus hinnasta, mutta joka kerta voittavan kilpailijan tuotantokapasiteetti oli lähellä asiakkaan kapasiteettia. Tämä ei kuitenkaan merkitse, että Exxon ja BP/Mobil eivät kilpailisi hinnalla; joissain tapauksissa menetetty asiakas saatiin takaisin seuraavana vuonna.
363. Vaikka Exxonilla ja BP/Mobililla on [...]***, ne häviävät usein kilpaillessaan Petrogalin, Repsolin, Cepsan, KPI:n, Totalin, Elfin ja jossain määrin myös itäisen Euroopan perusöljyjen kanssa. On kuitenkin huomattava, että kuten osapuolet toteavat, *lisäainevalmistavat voivat käyttää suhteellisen huonolaatuisia perusöljyjä*, ja toisinaan lisäainetoimittajat tekevät Exxonilta, Shellilta tai BP/Mobililta hankkimiensa sopimusperusteisten määrien lisäksi hankintoja myös spot-markkinoilla. Koska lisäainetoimittajat eivät aseta tiukkoja hyväksyntä- tai laatuvaatimuksia, heikommat kilpailijat kilpailevat kunnianhimoisesti hinnalla (vaikka tämä johtaisi ylimääräisiin kuljetuskustannuksiin) saadakseen tämän kysynnän itselleen.
364. Kun tehdään koko Euroopan kattavia sopimuksia, kansalliset rajat ylittävän kysynnän (Texaco, Fina, Castrol, Fiat lubricanti, Fuchs jne.) saa yhä useammin Exxon, BP/Mobil ja vähäisemmässä määrin Shell. Satunnaisesti osa toimituksista menetetään lähellä sekoituslaitosta sijaitsevalle kansalliselle perusöljykilpailijalle (Agip Italiassa, Repsol Espanjassa) mutta useammin tilausmääriä viedään näiltä kilpailijoilta. Laatu, toimitusvarmuus ja hyväksyntärasitteiden puuttuminen on sekoittajille keskeistä [...]***⁴⁵.
365. Joka tapauksessa voidaan päätellä [...]***, että Exxon toimii heilurituottajana, koska se toimittaa tuotteita sekä kansallisille perusöljyntuottajille (Elf, Total, Agip, KPI,
1. _____
43. [...]***
44. [...]***
45. "Toll blending" tarkoittaa voiteluaineiden sekoittamista voiteluainesekoittajan tuotemerkillä ja sen eritelmien mukaisesti (sekoittajalla ei ehkä ole tuotantokapasiteettia kyseisellä alueella).

MOH) että BP/Mobilille ja Shellille, kun kyseisillä tuottajilla on pulaa tuotteista taikka ne huoltavat jalostamoitaan tai tarvitsevat erikoislaatuja. Kun markkinatilanne huononee tai tuotantokapasiteetti on palannut normaalitasolle, kyseiset asiakkaat alkavat taas käyttää sisäistä tuotantoaan.

Pienet perusöljyjälöstajat keskittyvät paikalliseen myyntiin ja vientiin

366. Suhteellisesta vahvuudestaan riippuen integroituneet ja sekoitustoimintaa harjoittavat kansalliset öljy-yhtiöt (paikalliset markkinajohtajat) voivat saada tilauksia sekoittamisesta tietyillä kansallisilla markkinoilla (esimerkiksi OEM-asiakkaalta ensiasennusöljyn toimittamisesta perusöljyntuottajan kotimaassa mutta ei muissa maissa valmistettaviin ajoneuvoihin), toimivat teollisuusvoiteluaineiden alalla, koska näiden vaatimukset perustuvat pikemminkin yleiseen suorituskykyyn kuin reseptiin, ja ovat luoneet vahvat asemat lopullisen voiteluaineen myynnissä.
367. Myös pienet riippumattomat voiteluainesekoittajat hankkivat yleensä asemia pienillä erityismarkkinoilla. Ne toimivat pääasiassa teollisuuden erityissovellusten alalla, joilla kilpailutekijät eivät liity kiinteästi (integroituihin) vahvoihin asemiin perusöljyjen tuotannon alalla ja joilla maantieteellinen ulottuvuus ja mittakaavaedut eivät ole yhtä määrääviä. Paikalliset pienet sekoittajat, jotka ovat erikoistuneet teollisuusvoiteluaineisiin, ovat hyvin herkkiä hinnalle ja vaihtavat perusöljytoimittajaa nostaakseen painoarvoaan. Tekninen asiakastuki, joustavuus ja erityissovellusten taitotieto ovat pääasialliset kilpailuedut, ja pienet paikalliset jalostajat ovat usein tämän suhteen erinomaisia. Paikallisilla sekoittajilla ei ole monikansallisia toimittajia; ne suosivat yhteisiä kehitysohjelmia paikallisten lisäainetoimittajien kanssa ja taattu perusöljyn toimituslähteitä lähellä sekoituslaitosta. Erikoisvoiteluaineissa perusöljyn merkitys on lisäksi vähäisempi. Esimerkiksi metallintyöstön erikoisneste on hinnaltaan kolme kertaa kalliimpaa kuin teollisuuden hydraulikkaöljy. Perusöljy, josta kyseinen metallintyöstöneste koostuu, muodostaa 5 prosenttia kokonaistuotantokustannuksista verrattuna lisäaineiden 35 prosentin osuuteen.
368. Perusöljyn ja lisäaineen seoksella on kuitenkin suuri merkitys myös teollisuusvoiteluaineissa ja laivavoiteluaineissa siitä huolimatta, että suorituskyky hyväksytään "talon sisällä". OEM-asiakkaat ovat yhä tietoisempia erilaisten perusöljyjen mahdollisista vaikutuksista. Perusöljyn vaihtaminen edellyttää testejä useiden avaintuotteiden ja kriittisten suoritusparametrien validoimiseksi.
369. Perusöljyn vaihdettavuuden ja lopullisen voiteluaineen hyväksynnän lisäksi sijainti ja OEM-asiakkaan hyväksyntä ovat keskeisen tärkeitä. Tästä on esimerkkinä perusöljyjälöstamo, joka voi vaihtaa useiden laitostensa perusöljyjä keskenään, mutta on todennut, että perusöljyn vaihdettavuus ei automaattisesti takaa myyntiä. Kyseinen yritys on vahvistanut, että sen myynti ajoneuvosovelluksiin on hyvin vähäistä ja sillä on vain muutama hyväksytty perusöljy/lisäaineseos. Yrityksen mukaan siltä puuttuu alueellinen ulottuvuus ja mittakaavaedut, jotta se voisi kilpailla Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin kanssa koko Euroopan tasolla. Yritys toteaa, että se menettää ajoneuvosovellusten kansallisessa myynnissä yhä enemmän asemiaan Exxonille ja BP/Mobilille, mikä johtuu OEM-asiakkaiden kiristyvistä vaatimuksista ja yhteisön laajuisen kysynnän kehittymisestä. Ainoastaan sopimuksia toimituksista teollisuussovelluksiin on jatkettu vuodelle 1999. Yritys toteaa myös, että vaikka sillä

olisi tärkeimpien lisäainetoimittajien kanssa täydet hyväksynät, paikallisuutensa vuoksi se ei saisi EU:n laajuisia sopimuksia (kuljetuskustannukset Euroopan talousalueella ovat 10–12 % mukaan lukien käsittely). Ainoastaan 9 prosenttia sen tuotannosta on tarkoitettu yleiseurooppalaisille markkinoille, ja tämä käytetään yksinomaan teollisuusvoiteluaineisiin.

370. Edellä kuvailtu markkinoiden dynamiikka ei ole jättänyt pienille perusöljy-yhtiöille juuri muutakaan mahdollisuutta kuin lisätä myyntiään vientimarkkinoilla. Komission tekemästä markkinatutkimuksesta ilmenee, että 20–40 prosenttia niiden tämänhetkisestä tuotannosta myydään spot-vientimarkkinoilla. Kuten edellä todettiin, määrällisesti suuri osa koostuu raskaista laaduista, joiden kysyntä on riittämätöntä Euroopan talousalueella. Useimmiten myynti tapahtuu spot-pohjalta ja hintaan, joka on selvästi alhaisempi kuin Euroopan talousalueen markkinoilla (nykyhinnoilla 20–30 % alhaisempi).

[...]*

371. [...]*.^{46 47 48}

Pienempien toimijoiden Exxoniin, BP/Mobiliin ja Shelliin kohdistamat kilpailupaineet: mahdollisuudet lisätä myyntiä Euroopan talousalueen markkinoilla rajalliset

372. Kuten edellä selitettiin, suuremmat kuljetuskustannukset ja vähäisemmässä määrin myös perusöljyjen hyväksyntä rajoittavat kansallisten yhtiöiden mahdollisuuksia kilpailla monikansallisten perusöljytoimittajien kanssa. Tämän vuoksi pienempien yhtiöiden on toimitettava pääasiassa paikallisille sekoittajille, jotka ovat useimmiten suuntautuneet teollisuusvoiteluaineisiin, tai vietävä tuotantonsa. Osapuolet ovat väittäneet, että Euroopan talousalueen perusöljymarkkinoilla vallitsee runsaasti ylikapasiteettia, joka rajoittaa jokaisen toimijan mahdollisuuksia ohjailla hintoja tai tuotantoa. Komission markkinatutkimuksen aikana kilpailijat ovat epäilleet väitetyn rakenteellisen ylikapasiteetin merkitystä Exxon/Mobilin käyttäytymisen mahdollisena hillitsijänä. Markkinoilla ei ole ylikapasiteettia vaan pikemminkin ylituotantoa, jota ei saada myytyä Euroopan talousalueen markkinoilla. Tämä johtuu seuraavista tekijöistä.

1. _____

46. [...]*.

47. [...]*.

48. [...]*.

Osapuolet määrittelevät todellisen ylikapasiteetin väärin

373. Osapuolet ovat määritelleet ylikapasiteetin eroksi nimelliskapasiteetin ja todellisen tuotannon välillä. Nimelliskapasiteetti näyttää kuitenkin olevan perusöljyjälöstamon tuotantokapasiteetin kannalta epäluotettava mittari. Ylikapasiteetin sijasta tuntuu luotettavammalta keskittyä ylituotantoon (eli eroon Euroopan talousalueen tämänhetkisen tuotannon ja Euroopan talousalueen tämänhetkisen kulutuksen välillä).
374. Osapuolet ovat täydentäneet nimelliskapasiteettia koskevia tietojaan ja myöntäneet, että CO-lomakkeessa mainitut nimelliskapasiteetit ovat selvästi suuremmat kuin todellinen tuotantokapasiteetti. Osapuolet ovat ottaneet huomioon kapasiteetin sulkemisen ja tarkistaneet alkuperäistä arviotaan "yli 30 prosentin ylikapasiteetista" alle 24 prosenttiin, vaikkakin liikkeellä on erilaisia käsityksiä ylikapasiteetista⁴⁹. Nämäkin luvut ovat kyseenalaisia. Osapuolet ovat esimerkiksi tarkistaneet alaspäin useita yleisesti saatavilla olevia arvioita omien laitostensa nimelliskapasiteetista, mutta eivät kilpailijoiden laitoksista. Luvuissa ei sitä paitsi ole eroteltua kapasiteettia tuotannon mukaan. Nynasin kaltaiset kilpailijat tuottavat vain teollisuuden erityissovelluksiin tarkoitettua nafteenista perusöljyä (ryhmä V), joka hintaeron ja teknisten ominaisuuksien vuoksi ei voi kilpailla ajoneuvoihin tai teollisuuden yleisöljyihin käytettävän parafiinisen perusöljyn kanssa (lukuun ottamatta erityissovelluksia kuten painomusteet ja kumi). Samaa pätee ryhmän III tai IV perusöljyjä tuottaviin jalostamoihin.
375. On monia syitä, joiden vuoksi nimelliskapasiteetti on aina suurempi kuin perusöljyjälöstamoiden todellinen kapasiteetti. Tämä johtuu esimerkiksi tuotantoprosessin pullonkauloista ja jalostamoiden huoltoseisokeista, jotka alentavat tehollista tuotantokapasiteettia. Tärkeä perusöljykilpailija selittää, että koska osa yhteisön perusöljylaitoksista on vanhoja, todellinen keskimääräinen tuotantokapasiteetti on yleensä alle nimelliskapasiteetin. Kyseiset jalostamot eivät enää hyödy pullonkaulojen purkamisesta [...] ⁵⁰.
376. Osapuolet lainaavat usein Roland Bergerin tutkimusta Euroopan jalostusteollisuudesta. Yksi tutkimuksen tuloksista oli, että erittäin korkeiden kiinteiden kustannustensa vuoksi jalostamot luonnostaan tuottavat aina enimmäiskapasiteettinsa verran. Exxonin ja BP/Mobilin kilpailijat ovat todenneet komissiolle, että niiden laitokset toimivat enimmäiskapasiteetilla (paitsi muita kuin ryhmän I perusöljyjä tuottavat laitokset) eikä jalostamoiden käyttöasteen laskeminen olisi taloudellisesti mahdollista. Cepsa ilmoittaa, että vaikka se vie huomattavia määriä Euroopan talousalueen ulkopuolelle (alhaisempaan hintaan kuin Euroopan talousalueella) laitoksen käyttöaste on 100 prosenttia. Cepsan mukaan tuotantokapasiteetin käyttöasteen alentaminen ei ole taloudellisesti kestävä.
377. Ylituotannon osuus lasketaan viennin osuutena myyntimarkkinoista ja on yhteensä 26 prosenttia. Sulautuman osapuolten osuus tästä ylituotannosta on kuitenkin noin

1. _____

49. [...]*

50. [...]*

[...]*. Kolmansien ylituotanto on noin [...]* prosenttia sulautuman osapuolten myynnistä Euroopan talousalueen myyntimarkkinoilla. Kuten edellä selitettiin, on kuitenkin epätodennäköistä, että tämä ylituotanto tyydyttäisi Euroopan talousalueen kysynnän.

Euroopan talousalueen markkinoille tarkoitetun perusöljyn tuotannon lisääminen virittämällä jalostamot uudelleen ei ole helppoa eikä nopeaa

378. Osapuolet ovat väittäneet, että Euroopan talousalueen perusöljytuotantoa voitaisiin nostaa ilman kustannuksia 5–10 prosenttia käyttämällä parempaa raakaöljyä ja tehostamalla jalostamon vireyksiä. Komission toteuttama markkinatutkimus on kuitenkin paljastanut, että useimmat Euroopan talousalueen jalostamot käyttävät jo nyt perusöljyn tuotantoon parhaiten sopivia raakaöljyjä. Samoin olisi epärationaalista olettaa, että jalostamot eivät jo olisi optimoineet tuotantoaan virittämällä jalostamonsa asianmukaisesti. Eräät Exxonin ja BP/Mobilin merkittävät kilpailijat ovat todenneet, että ne ovat tiukoilla kevyiden laatuojen tuotannon suhteen.
379. Voitaisiin väittää, että osa jalostamoista mieluummin jatkojalostaisi perusöljyn polttoaineiksi ja voisi milloin tahansa keskeyttää tämän prosessin ja siten lisätä perusöljyn tuotantoaan. Osapuolet ovat kuitenkin selittäneet, että perusöljyjen jatkojalostaminen polttoaineiksi ei ole viimeisen kymmenen vuoden aikana ollut taloudellisesti järkevää.
380. Jalostamo voi kuitenkin päättää suunnata perusöljyn tuotantokapasiteetin polttoaineiden tuotantoon; ryhmän III perusöljyjä tuottava pienempi kilpailija on ilmoittanut harkitsevansa siirtymistä polttoainetuotantoon, jos se ei kykene (alhaisen kysynnän vuoksi) lisäämään perusöljyn tuotantoa. [...]*⁵¹.
381. Raakaöljyn/syötteen valinta vaikuttaa tehollisen tuotannon määrään. Näyttää esimerkiksi siltä, että pienemmät jalostamot sopeutuvat laskeviin vientihintoihin käyttämällä perusöljyalaatuja, jotka mahdollistavat syötteen suuntaamiseen kohti polttoainetuotannon lisäämistä ja siten perusöljytuotannon vähentämistä. Kuwait Petroleum International (KPI), merkittävä perusöljykilpailija, esittää asian seuraavasti: *Jalostaja maksimoi paikalliset mahdollisuudet. Tämän jälkeen se joko ei tuota perusöljyä vaan käyttää syötemolekyylit polttoaineiden tuotantoon eikä siten hyödynnä perusöljyn jalostuskapasiteettia. Tai se voi päättää tuottaa perusöljyä ja myydä sen vientimarkkinoille (muille kuin EU:n markkinoille). Toinen kilpailija: Me suuntaamme syötteen polttoaineen tuotannon lisäämiseen, jos kapasiteetin käyttöaste on alhainen.*

Euroopan talousalueelta vietäviä perusöljyjä ei ole helppo suunnata takaisin Euroopan talousalueen markkinoille

382. Euroopan talousalueelta vietäviä perusöljyjä ei tavallisesti voida kuluttaa paikallisesti, koska ne eivät vastaa paikallisia vaatimuksia. Vaikka kaikkien eurooppalaisten jalostamoiden tarjoamat ja myyvät vakiolaadut (esimerkiksi 150

1. _____

51. [...]*.

Solvent Neutral) ovat samat vientimarkkinoilla kuin Euroopan talousalueella, kysyntä vientimarkkinoilla on erilaista kuin kysyntä Euroopan talousalueella.

383. Korkeaviskoosisten laatujen kysyntä on perinteisesti ollut suurta vientialueilla, joilla tarvitaan lämpimän ilmaston moottoriöljyjä tai joilla teollisuusvoiteluaineita (raskas teollisuus kehittyvillä markkinoilla) samoin kuin prosessiöljyjä (rengastuotanto) kulutetaan runsaasti. Ennen kuin Aasian kapasiteetti alkoi kilpailla raskaiden laatujen viennin kanssa, niitä myytiin korkeaan hintaan. Kevyiden laatujen kulutus Euroopan talousalueella on kasvanut samalla kun moottoriöljyjen vaatimukset ovat nousseet ja samaan aikaan raskaiden laatujen volyyymi markkinoilla on kasvanut ja kysyntä laskenut (Aasian kriisi). Laatuerot näkyvät merkittävinä hintaeroina vientimarkkinoiden ja Euroopan talousalueen markkinoiden välillä, kuten jäljempänä selvitetään.

USD per tonni	Elok 98	Syysk 98	Lokak 98	Mar-rask 98	Jouluk 98	Tam-mik 99	Helmik 99	Maa-lisk 99	Huhtik 99	Toukok 99
Icis 150 ETA	272,5	268,7	266,0	265,0	262,3	255,6	255,0	250,0	245,0	245,0
Icis 150 Vienti	240,0	236,2	231,1	218,0	204,0	196,8	189,1	179,8	175,0	175,0
Ero	32,5	32,5	34,9	47,0	58,3	58,8	65,9	70,2	70,0	70,0
% ETA:n hinnasta	12 %	12 %	13 %	18 %	22 %	23 %	26 %	28 %	29 %	29 %

USD per tonni	Elok 98	Syysk 98	Lokak 98	Mar-rask 98	Jouluk 98	Tam-mik 99	Helmik 99	Maa-lisk 99	Huhtik 99	Toukok 99
Exxon SN600	[...]*									
Mid-ICIS 500SN Vienti	237,5	233,7	228,6	215,5	192,1	179,3	177,5	173,6	170,0	170,0
Ero	[...]*									
% ETA:n hinnasta	[...]*									

384. Edellä olevat kaksi taulukkoa osoittavat kahden tyypillisen perusöljyn hintakehityksen Euroopan talousalueella verrattuna saman laadun vientiin. On silmiinpistävä, kuinka ero verrattuna Euroopan talousalueen hintoihin kasvaa 11–12 prosentista elokuussa 1998 aina 26–29 prosenttiin toukokuussa 1999. Jos vienti mitenkään voitaisiin suunnata vastaamaan kysyntään Euroopan talousalueella, ei ole epäilystäkään, etteivätkö Euroopan talousalueen jalostajat olisi tehneet niin jo aikoja sitten pitkäaikaisen hintaeron vuoksi ja erityisesti viime vuonna hintaeron kasvettua merkittävästi.

385. Yksittäisten perusöljyjen (esimerkiksi SN 150:n) spot-hinnat vientimarkkinoilla ovat selvästi alle Euroopan talousalueen hintojen, ja pitkäaikaisten sopimusten ja mahdollisten laatuerojen lisäksi tämä voidaan selittää vain tarjonnan ja kysynnän vaikutuksilla. Kuten osapuolet ovat selittäneet, alettaessa lähestyessä tankkien

ylärajaa jalostaja myy tietyn volyymin polkuhintaan spot-markkinoilla ja on valmis hyväksymään perusöljyn tuotantokustannukset kattavat markkinahinnat ennemminkin kuin kapasiteetin vajaakäytön. Markkinoilla, joilla vallitsee ylitarjonta, ne voivat jäädä alle toiminnan kokonaiskustannusten mutta olla silti tuottajan kannalta taloudellisia. On kuitenkin syytä korostaa, että Exxonin, Shellin ja jossain määrin myös BP/Mobilin myynti spot-markkinoilla on hyvin vähäistä verrattuna kansallisiin perusöljyalan kilpailijoihin. Kuten aiemmin todettiin, Exxonin, Shellin ja BP/Mobilin myynti on yleensä sopimus pohjaista, kilpailijat ovat suuntautuneet spot-myyntiin. Jos alalla vallitsee joustavuus, joka mahdollistaa volyymin suuntaamisen viennistä Euroopan talousalueen kulutukseen, on selvää että tämänhetkisen 28 prosentin ylihinnan vallitessa tällainen joustavuus ei koske spot-myyntiin suuntautuneita tuottajia. Kuten edellä todettiin, yhtä perusöljyä jalostavat laitokset, joilla on vähän hyväksyntöjä, keskittyvät paikallisiin sekoittajiin tai myyvät spot-markkinoilla (sekä ETA:lla että sen ulkopuolella). Euroopan talousalueen ulkopuolelle vietävien kevyiden laatujuen määrä on vähäinen, koska kyseiset määrät myydään Euroopan talousalueen markkinoilla, joilla hinta on korkeampi, ja koska kysyntä Euroopan talousalueen ulkopuolella on vähäisempää. Exxon-Mobilin yhdeksän tärkeimmän kilpailijan vuonna 1998 viemien perusöljyjen viskositeettijakauma oli seuraava: kevyitä neutraaleja laatuja ([...]* %), keskiraskaita ([...]* %) ja raskaita ([...]* %). Eräät kilpailijat ovat jopa todenneet, että kevyiden perusöljyjen markkinat alkavat olla yhä ahtaammat.

386. Mobilin sisäisessä muistiossa⁵² kevyiden laatujuen rationalisoinnin vaikutuksia kuvaillaan seuraavasti: [...]*.
387. Osapuolten tärkeimpien kilpailijoiden (Agip, Cepsa, DEA, Elf, KPI, Repsol, Shell, TotalFina, Petrogal) toimittamien lukujen perusteella vuonna 1998 tuotettujen perusöljyjen viskositeettijakauma oli seuraava: kevyitä neutraaleja laatuja (45 %), keskiraskaita (8,9 %) ja raskaita (46,1 %).

Huolimatta Euroopan talousalueen korkeammista hinnoista perusöljyntuottajat eivät pysty lisäämään kevyiden laatujuen tuotantoa, jolle on Euroopan talousalueella kaksi kertaa niin paljon kysyntää kuin raskaille laaduille. Euroopan talousalueen perusöljyntuottajat eivät voi nostaa kevyiden laatujuen tuotantoa ilman raskaita investointeja, koska kilpailijat ovat ilmoittaneet optimoineensa LN:n tuotannon.

388. Kilpailijat ovat todenneet, että perusöljyn tuotannon joustavuus on suhteellisen vähäinen. Mahdollisuudet saada raakaöljystä tietyn viskositeetin omaavaa öljyä ovat ennalta määrättyt. Muiden raakaöljy laatujuen kuin Exxonin ja BP/Mobilin tärkeimpien kilpailijoiden tällä hetkellä käyttämien raakaöljyjen valitseminen vaikuttaa kevyiden laatujuen tuotantomääriin vain hyvin vähän (3–5 %). Raakaöljyjen vaihtaminen edellyttää myös, että jalostajalla on riittävästi voiteluaineen tyhjökapasiteettia. Jos näin ei ole, tarvitaan noin 50 miljoonan Yhdysvaltain dollarin investointi (luvat perustuvat kilpailijoiden arvioihin).

1. _____

52. [...]*.

389. Kevyiden laatuojen tuotantoa voidaan lisätä muuttamalla raskaan syötteen molekyyliä kevyiksi, mikä edellyttäisi vetykrakkausyksikön rakentamista (noin 100 miljoonan Yhdysvaltain dollarin investointi).
390. Osapuolet ovat viitanneet mahdollisuuteen käyttää sopivampia voiteluaineiden syötteitä. Kilpailijat ovat todenneet, että tästä aiheutuvat taloudelliset vaikutukset ovat erittäin negatiiviset, koska voiteluaineeseen soveltuva syöte maksaa 10 Yhdysvaltain dollaria enemmän tonnilta kuin tavallinen syöte (jota käytetään polttoainetalostamossa). Jos oletetaan, että kevyttä perusöljyä saadaan noin 20 prosenttia syötteestä, tämä johtaa kevyen perusöljyn tuotannossa lähes 50 Yhdysvaltain dollarin vajeeseen lisätönniä kohden, mikä laskee bruttomarginaalia noin [...] * prosentilla⁵³. Tähän on lisättävä voiteluaineen syötteen kuljetuskustannukset ja HN:n myynnistä saatavien tulojen menetys. Useat kilpailijat ovat todenneet, että ne eivät löydä voiteluaineen syötteitä ilman että tästä aiheutuvat kuljetuskustannukset olisivat kestämättömät.
391. Haihtuvuus on toinen osatekijä. Jalostamolla on kaksi vaihtoehtoa: parantaa Noack höyrystymishukkaa (kuten voiteluaineiden nykyinen sukupolvi edellyttää), mikä merkitsee vähintään 10 prosentin pudotusta tuotannossa lisäjalostuksen vuoksi, tai tuottaa laadun suhteen vähemmän vaativille vientimarkkinoille tuotetta, jonka haihtuvuuseritelmät eivät ole yhtä tiukat. Merkittävä perusöljykilpailija esittää asian seuraavasti: *Haihtuvuuden 150 SN:lle asettamat rajoitukset johtavat kyseisten laatuojen volumetrisen tuotannon laskuun eivätkä ylikapasiteettiin.*
392. On mahdollista, että osa jalostajista päättää tuottaa Exxonin ja BP/Mobilin kevyitä neutraaleja laatuja paljon parempia kevyitä laatuja, ja siten vähentää kevyiden laatuojen tuotantoaan. Toisaalta osapuolet ovat korostaneet CO-lomakkeessa, että Cepsa, Repsol ja Petrogal takaavat/markkinoivat vähän haihtuvia, kevyitä perusöljyjä, ja tämä on kyseisten jalostajien vahvuus. Komissio päättelö, että kyseiset tuottajat eivät tuottaisi vähän haihtuvia, kevyitä laatuja, jos niille ei olisi kysyntää markkinoilla, ja haihtuvuus on tärkeä tekijä arvioitaessa mahdollisuutta lisätä kevyiden laatuojen tuotantoa.
393. Edellä esitetty osoittaa, että perusöljymarkkinoilla ylituotanto kohdistuu pääasiassa raskaampiin perusöljyihin, jotka eivät kilpaile Euroopan markkinoilla ajoneuvosovellusten alalla. Jalostamot toimivat täydellä kapasiteetilla tai ainakin tuottavat vaadittua laatua laitostensa kapasiteetin verran. Yleistävä siirtyminen ryhmän III perusöljyihin voisi pikemminkin johtaa tehottomien perusöljylaitosten sulkemiseen kuin ylimääräiseen kapasiteettiin, ja tuotannon kasvu aiemmissä merkittävässä tuontimaissa Euroopan ulkopuolella voisi korvata kapasiteetin supistumisen Euroopassa. Koska ryhmän III perusöljyjen kysyntä on tällä hetkellä erittäin vähäistä, ryhmän III nykyistä tuotannollista kapasiteettia ei lisätä, mistä on osoituksena Nesteen uusi laitos, jonka käyttöaste on vain murto-osa sen kapasiteetista. Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin kapasiteetti myyntimarkkinoilla on merkittävää, ja jos kansallisilla toimijoilla on ylimääräistä kapasiteettia, hyväksyntäsäännöt ja maantieteellisen ulottuvuuden vähäisyys rajoittaisivat niiden mahdollisuutta kilpailla Euroopan tasolla.

1. _____

53. [...] *.

394. Vienti on laskenut Aasian kriisin ja entisissä vientimaissa käyttöönotetun uuden kapasiteetin vuoksi. Samaan aikaan kun Shell ja BP/Mobil ovat ottaneet käyttöön kapasiteetiltaan isoja laitoksia Aasiassa (Singaporessa), kolme Euroopan talousalueen perusöljylaitosta on suljettu, mikä on vähentänyt kapasiteettia Euroopan talousalueella yli 7 prosenttia. Euroopan talousalueen ulkopuolelle suuntautuneen viennin vähenemisestä aiheutunut ylikapasiteetti on siten tasapainotettu sulkemalla Euroopan talousalueen tuotantokapasiteettia.

Markkinahinnat ja marginaalit sekä ylikapasiteetin vaikutus

395. Osapuolten toimittamien tietojen perusteella Euroopan talousalueen perusöljyhinnat ovat olleet suhteellisen vakaita viimeisen kymmenen vuoden ajan. Bruttomarginaalien kehitys suhteessa myyntihintaan osoittaa, että viimeisen kymmenen vuoden aikana hinnoissa ei ole esiintynyt laskevaa suuntausta. Exxonin SN150:lle ja SN600:lle laskema bruttomarginaali pysyi [...]*. Vertailtaessa bruttomarginaaleja ja kustannuksia [...]* käy ilmi, että sekä niiden suuruuden että absoluuttisen vaihtelun välillä on selvä korrelaatio. Toisin sanoen kustannusten vaihtelu kyseisenä ajanjaksona on vaikuttanut vain erittäin vähän hintoihin. Tämä ei ole tyypillistä markkinoilla, joilla väitetään olevan merkittävää ylikapasiteettia. Pikemminkin voisi olettaa, että markkinoilla, joilla on ylitarjontaa, kustannusten laskua seuraa välittömästi hintojen lasku. Toisin sanoen vaikka ylikapasiteettia on, se vaikuttaa Exxoniin paljon vähemmän kuin sen kilpailijoihin, jotka sijoittuvat välittömien kustannusten osalta Solomonin kolmanteen ja neljänteen kvartiiliin.

396. [...]***⁵⁴.

397. [...]***⁵⁵.

398. [...]***⁵⁶.

Exxonin ainutlaatuinen asema

399. Exxonin laitos Augustassa (Sisiliassa) tuottaa pääasiassa vientimarkkinoiden sopimusperusteisille asiakkaille. [...]***.
400. [...]***⁵⁷

Sulautuman vaikutus kilpailuun perusöljymarkkinoilla

Markkinarakenne sulautuman jälkeen

401. Sulautuman jälkeen Exxonin ja BP/Mobilin yhdistetty markkinaosuus olisi [40–50]*–[40–50]* prosenttia riippuen siitä, perustuuko arvio nimelliskapasiteettiin vai

1. _____

54. [...]***.

55. [...]***.

56. [...]***.

57. [...]***.

osapuolten mahdollisuuksiin myydä myyntimarkkinoilla (ks. taulukko edellä). Niiden lähin kilpailija olisi Shell, jonka markkinaosuus on noin 18 prosenttia nimelliskapasiteetin perusteella ja 10–14 prosenttia kolmansille suuntautuvan myynnin perusteella. Totalin ja Agipin markkinaosuudet olisivat alle 8 prosenttia. Kaikkien muiden kilpailijoiden markkinaosuudet olisivat alle 5 prosenttia.

402. Osapuolet ovat todenneet, että joillain kansallisilla integroiduilla perusöljytuottajilla on runsaasti vapaata kapasiteettia vähittäismarkkinoilla. Vahvan kilpailuasemansa vuoksi nämä siten pystyisivät reagoimaan helposti ja nopeasti osapuolten pyrkimykseen nostaa hintoja sulautuman jälkeen. Osapuolet lisäävät, että sulautuma ei johtaisi määräävän aseman syntyyn tai vahvistumiseen, koska markkinoille on tunnusomaista merkittävä rakenteellinen ylikapasiteetti, joka on [...] prosenttia nimelliskapasiteetista. Osapuolet toteavat myös, että kapasiteetin suuntaaminen kehittyneempien ryhmän III perusöljyjen tuottamiseen jopa vapauttaa ryhmän I kapasiteettia. Samoin osapuolet väittävät, että vienti Euroopan talousalueelta suunnattaisiin takaisin Euroopan talousalueelle hintojen noususta hyötymiseksi.
403. Kuten edeltävissä jaksoissa selvitetään, komission markkinatutkimus ei vahvista yhtäkään näistä oletuksista.

Sulautuvat osapuolet voisivat nostaa hintojaan tai käyttää hintojen suhteen painostusta.

404. Shell olisi ainoa, joka mahdollisesti pystyisi hillitsemään Exxon/Mobilin käyttäytymistä. Markkinoilta saatujen tietojen mukaan Shellin perusöljystrategia perustuu tuotantoon omaan käyttöä varten ja sen kapasiteetti myyntimarkkinoilla olisi riittämätön vastaamaan Exxon/Mobilin yhdistettyyn markkinavoimaan. Lisäksi Shellillä ja Exxonilla on yhteisiä osuuksia ja yhteistä määräysvaltaa eri yrityksissä ja erityisesti eräässä lisäainevalmistajassa, Infineumissa. Shell on ilmoittanut, että hintojen nousu 5 prosentilla ei olisi riittävä syy harkita perusöljytuotannon lisäämistä. Shellin perusöljypolitiikkana on huolehtia ensin sisäisistä tarpeista. Jäljelle jäävän tuotannon kannattavuutta arvioidaan polttoaineiden ja voiteluaineiden yhdistetyn liiketoiminnan näkökulmasta ja tämä tukeutuu vahvasti erikoistuotantoon (valkoöljyt, rasvat ja vahat) ja prosessiöljyihin. Shell seuraisi perusöljyn tuotannossa hintajohtajaa.
405. Exxon voisi rankaista kilpailijoitaan, jos nämä yrittäisivät vastustaa sen hinnan muutoksia. [...]*. Mahdollisuus, että markkinahinta laskisi tällaisen Exxonin liikkeen vuoksi, voi saada sen kilpailijat luopumaan ajatuksesta tarjota Exxonin hintoja selvästi alhaisempia hintoja.
406. Perusöljykilpailijat ovat todenneet, että jos hinnat nousevat, ne (nykyhinnoilla) seuraavat hintajohtajaa. Osapuolet ovat korostaneet Euroopan talousalueen ylikapasiteettia, mutta perusöljykilpailijat eivät ole vahvistaneet tätä. Tärkeimmät kilpailijat (joilla on useita hyväksytyjä lopullisia voiteluaineita, kuten Shell, Total, DEA, KPI) ovat kaikki todenneet, että niillä ei ole vapaata kapasiteettia tai vientiä, joilla kilpailla kannattavasti Euroopan talousalueen markkinoilla. Tästä on lisäosoituksena se, että Total osti Finan. [...]*. Total on todennut komissiolle, että vaikka sillä on enemmän kapasiteettia kuin se tarvitsisi myydäkseen Euroopan talousalueen markkinoilla, sillä ei ole riittävästi kapasiteettia kevyttä perusöljyä varten eikä se voi lisätä kevyiden laatuisten tuotantokapasiteettia ilman suuria

investointeja. Komission käsitys on siten, että Total ei pysty toimittamaan perusöljyjä Finan sekoitustoimintaa varten.

Asiakkaiden neuvotteluvoima on vähäistä

Rajalliset vaihtoehdot

407. Osapuolet ovat väittäneet, että ne eivät voi käyttää markkinavoimaa, koska voiteluaineiden sekoittajien kysyntä on keskittynyttä ja vaativaa. Tätä väitettä ei kuitenkaan voida hyväksyä, koska pienemmällä voiteluaineiden sekoittajilla ei ole muuta vaihtoehtoa kuin Exxon-BP/Mobil tai Shell. Ennen sulautumaa voiteluaineiden sekoittajat pystyivät yllyttämään yhtä kolmesta muita vastaan, mutta sulautuman myötä tämä mahdollisuus häviää ja Exxon-BP/Mobil määrää markkinoilla. Tärkeimmät voiteluaineiden sekoittajat ovat selvästi ilmoittaneet, että laatu ja toimitusvarmuus menevät hinnan edelle ja että rajatylittävissä toiminnassaan ne yleensä rajoittavat toimittajien määrään kahteen tai enintään kolmeen. Sulautuman jälkeen niillä on vähän valinnanvaraa, koska Shellillä on myyntimarkkinoilla vain vähän kapasiteettia, jota ei jo olisi sidottu sopimuksiin.
408. Kilpailevat sekoittajat ovat todenneet, että jos Exxon BP/Mobil nostavat hintoja viidellä prosenttiyksiköllä, niiden olisi vaikea vaihtaa perusöljyn toimittajia edellä kuvatuista syistä. Vaihtoehtoa vaihtaa sekä perusöljyn että lisäaineen toimittajaa harkittaisiin, koska hankintoja voisi tehdä useammasta lisäainerytyksestä hyväksytyjen yhdistelmien kokoamiseksi. Tämä ei kuitenkaan kävisi nopeasti ottaen erityisesti huomioon aika, joka kuluu hankituista lisäaineista eroon pääsemiseen ja uuden varaston kokoamiseen sekä OEM-hyväksynnän saamiseen. Perusöljykilpailijat ovat arvioineet tämän kestävän 12–18 kuukautta ja maksavan 300 000–700 000 euroa. Käytännössä sekoittaja hyväksyisi hinnan nousun ja aloittaisi uuden reseptin laatimisen alusta alkaen, jos myynnin odotettu määrä korvaisi tarvittavan T&K-budjetin. Voiteluaineiden sekoittajat olisivat perusöljyjen korkeampien hintojen ja voiteluaineasiakkaiden välissä ottaen huomioon, että voiteluaineiden markkinoilla näyttää vallitsevan kilpailu.

ATIEL:n ehdottamilla muutoksilla tuskin on vaikutusta markkinoihin

409. Osapuolet ovat väittäneet, että ATIEL:n sääntöjä perusöljyjen vaihdettavuudesta (ja siten siitä, miten helposti perusöljy voidaan korvata toisella voiteluaineresepteissä) muutetaan vuonna 1999. ATIEL:lle ehdotetut muutokset mahdollistaisivat pienille perusöljyntuottajille keskenään vaihdettavien perusöljyn tuotepakettien valmistamisen. On totta, että alan etujärjestö ATIEL, johon kuuluu runsaasti voiteluaineryityksiä, on määrännyt perusöljyn vaihdettavuutta koskevat suuntaviivansa tarkistettaviksi. Tätä tarkistusta vaadittiin muutama vuosi sitten kansallisten jalostamoiden ja voiteluaineseoittajien toimesta. Vaatimusta perusteltiin väitteellä, että koko Euroopan kattavien toimitusten suhteen useampaa perusöljyä jalostavat laitokset ovat huomattavassa etuasemassa verrattuna vain yhtä perusöljyä jalostaviin laitoksiin. Koska tarkistusta ei ole vielä toteutettu, komission mielestä ehdotetun sulautuman arvioinnin on perustuttava ATIEL:n perusöljyn vaihdettavuutta koskeviin nykyisiin suuntaviivoihin eikä mahdolliseen tulevaan tarkistukseen.
410. Muutosten toteutuminen onkin edelleen hyvin epätodennäköistä. ATIEL edustaa voiteluainesektoria ja siihen kuuluu riippumattomien voiteluaineseoittajien edustajia ja kansallisia integroitua öljy-yhtiöitä. Monikansalliset integroidut öljy-yhtiöt

(Exxon, BP/Mobil ja Shell) muodostavat vähemmistön ja sääntöjen muutokset edellyttävät yksimielistä hyväksyntää. ATIEL:n sääntöjen muuttamista esitettiin jo kolme vuotta sitten, mikä osoittaa selvästi, että prosessi sopimukseen pääsemiseksi on ollut työläs ja pitkä eikä ole vielä päättynyt. Vaikka ehdotus hyväksyttäisiin yksimielisesti, sille tarvittaisiin myös ATC:n ja ACEA:n hyväksyntä. ATC:n (lisäainetoimittajien) taholta ei ole odotettavissa merkittäviä ongelmia, mutta ACEA (joka edustaa OEM-asiakkaita) vaatinee todisteita siitä, että ATIEL:n sääntöjen muuttaminen ei vaikuta kielteisesti loppuvoiteluaineen laatuun (ja siten tuotteen luotettavuuteen), mikä voi estää ehdotettujen muutosten nopean täytäntöönpanon (tai jopa niiden hyväksymisen).

411. Komissio ei usko, että perusöljyn vaihdettavuuden mahdollinen helpottaminen olisi markkinoiden toiminnan arvioinnin kannalta merkittävä tekijä, vaikka muutokset hyväksyttäisiin ja pantaisiin täytäntöön täysin ehdotuksen mukaisesti (siirtyminen kohti järjestelmää, jossa kaksi tai useampi yritystä voisi hoitaa testauksen yhdessä ja vaatia keskinäistä vaihdettavuutta). Euroopan suurimmat moottorivalmistajat ovat sopineet hyväksyvänsä ACEA:ssa toimivien edustajiensa kautta bensiini- ja dieselmoottoreille tietyt tekniset vähimmäiseritelmät, joissa perusöljyn vaihdettavuuteen sovelletaan ATIEL:n sääntöjä. Euroopassa noin puolet OEM-asiakkaista käyttää API:n ja puolet ACEA:n eritelmiä siten, että japanilaiset ja amerikkalaiset valmistajat käyttävät yleensä API:n eritelmiä ja eurooppalaiset valmistajat luottavat ACEA:aan. Muissa kuin eurooppalaisissa autoissa luotetaan siis API:n luokittelemiin voiteluaineisiin, ja ajoneuvovoiteluaineiden sekoittajien on siten saatava molempien hyväksyntä voidakseen myydä riittävän määrän markkinoilla. Itse asiassa lähes kaikki ajoneuvovoiteluaineiden valmistajat markkinoilla käyttävät API:n eritelmiä, koska kuluttajien oletetaan tuntevan API:n eritelmät paremmin. Lisäainetoimittajat ovat todenneet, että ACEA:n hyväksymiä voiteluaineita ei yleensä markkinoida sellaisinaan vaan niillä on yleensä myös muita hyväksyntöjä. Tästä seuraa, että ajoneuvovoiteluaineiden on täytettävä molemmat hyväksyntäedellytykset saavuttaakseen riittävän volyymin markkinoilla. Ehdotetut muutokset vaikuttaisivat vain Euroopan talousalueen ensiasennusöljyjen markkinoihin, joilla Exxon (ja vähäisemmässä määrin myös BP/Mobil) on hyvin vahvasti esillä. Kansalliset perusöljyjen tuottajat / voiteluaineiden sekoittajat odottavat, että löyhemmät ATIEL:n säännöt johtavat lopulta yhteiseen ACEA-API -standardiin, vaikka tällä tasolla ei vielä ole saavutettu mitään (eikä mitään ole edes suunnitteilla). Koska API muuttaa eritelmiään joka toinen vuosi, tilanne hyväksynnän hankkimiseen liittyvien velvoitteiden ja perusöljyjen puutteellisen vaihdettavuuden suhteen säilyy ennallaan.
412. Lisäksi ACEA:n asettamat tekniset eritelmät ovat vain vähimmäisvaatimus. Yksittäiset OEM-asiakkaat asettavat tiukempia vaatimuksia. Esimerkiksi Fordilla on omat tuote-eritelmänsä, joita toimittajien on noudatettava ei vain EU:ssa vaan kaikkialla maailmassa. Kyseiset eritelmät perustuvat API:n luokitukseen. Toinen esimerkki, Volkswagen, käyttää vain API:n standardeja.

Markkinavoiman käyttö

413. Edellä selostetuista kehityssuunnista voidaan päätellä, että Exxon ja BP/Mobil tulevat olemaan määräävässä asemassa Euroopan talousalueen perusöljymarkkinoilla. Markkinatutkimus on osoittanut, että keskittymä ei luo tai vahvista määräävää asemaa lisäaineiden tai lopullisten voiteluaineiden markkinoilla. Yhdistyneen Exxon-BP/Mobilin markkinavoima perusöljymarkkinoilla ja Infineumin valmiiksi vahva

asema lisäaineiden alalla voi kuitenkin johtaa vahvempaan asemaan lopullisten voiteluaineiden alalla. Tulevien voiteluainesukupolvien kehittämisen kannalta tällainen määräysvalta voiteluaineiden toimitusketjussa voi jopa johtaa tilanteeseen, jossa kilpailu estyy olennaisesti.

414. Sulautuman jälkeen yhdistetty Exxon-BP/Mobil voisi käyttää määräävää asemaansa perusöljyjen alalla useiden strategioiden avulla. Sillä voi esimerkiksi olla syy käyttää määräävää asemaansa perusöljyn tasolla nostaakseen riippumattomien kilpailijoiden kustannuksia voiteluainemarkkinoiden tasolla. Tätä varten se voisi kohdistaa paineita pienempiin toimijoihin nostamalla perusöljyn hintaa, standardisoimalla yhä useampia uusia tuotteita, joiden reseptien hyväksyntä perustuu sen perusöljyyn ja Infineumin lisäainepaketteihin, tai jopa nostamalla yhtäkkiä hintoja, yhdistämällä perusöljyn ja lisäaineiden myynnin tai rajoittamalla raaka-aineiden myyntiä. Myös Shell hyötyisi tällaisesta strategiasta, koska se vahvistaisi Shellin asemaa voiteluaineiden tasolla. Pienet perusöljytuottajat eivät pystyisi vastaamaan tähän, koska lisäainetoimittajat eivät käytä niiden perusöljyjä vertailukohtana. Vaikka niillä olisi kansainvälistä toimintaa, ne joutuvat toimittamaan eri lähteistä peräisin olevia perusöljyjä (joissain maissa omaa tuotantoa, mutta toisissa kilpailijoiden perusöljyjä), mikä pakottaa ne käyttämään enemmän aikaa ja rahaa hyväksyntöihin (sekä API/ACEA:n että OEM-asiakkaiden) ja heikentää niiden kilpailuasemaa.
415. Sulautuman jälkeen yhdistetyllä Exxon-BP/Mobililla voisi olla suurempi syy haastaa muuttuvat perusöljymarkkinat voittamalla markkinaosuuksia integroiduilta kansallisilta öljy-yhtiöiltä esimerkiksi alhaisempien hintojen avulla. Shell näyttäisi kykenevän sopeutumaan alhaisempiin hintoihin, mutta muiden kilpailijoiden olisi Euroopan talousalueen vähäisen kysynnän vuoksi ehkä ohjattava myyntinsä vientimarkkinoille. Tämä heikentäisi kansallisten toimijoiden kilpailuasemaa ja lisäisi alan paineita sulkea vanhentuneet perusöljyalostamot, koska joidenkin laitosten toiminta ei enää olisi taloudellisesti kannattavaa. Kapasiteetin sulkeminen poistaisi tällä hetkellä vallitsevan pienen ylikapasiteetin. Jos tällainen strategia onnistuu, Exxon-BP/Mobil voi jälkeen päin taas nostaa hintojaan.
416. Yhdistämällä vahvuutensa perusöljymarkkinoilla ([40–50]* %) ja voiteluainemarkkinoilla ([20–30]* %) Exxon-BP/Mobil saattaisi pystyä laajentamaan määräävän asemansa perusöljymarkkinoista lisäaineiden ja voiteluaineiden alan toimintaansa. Yhdistynyt yritys voisi saada hoidettavakseen uusien voiteluaineiden kehittämisen ja luoda läheiset suhteet OEM-asiakkaisiin ja lisäainevalmistajiin, mikä nostaisi kilpailijoiden markkinoille pääsyn esteitä.
417. Lisäainepakettien markkinat ovat riippuvaiset kyseisiä lisäaineita sisältävien lopputuotteiden markkinoista: markkinavoimaa käytetään keskittämällä voiteluaineiden toimitusketju. OEM-asiakkaiden vaatiman korkean suorituskyvyn saavuttamiseksi lisäainepaketit ovat yhä enemmän tiettyyn perusöljyyn sidottuja, joten perusöljyn ylikapasiteetti ei enää takaa, että markkinoilla vallitsee kilpailu. Riippumattomat sekoittajat käyttäisivät yhä useammin Exxon-BP/Mobilin ja mahdollisesti Shellin perusöljyjä, koska lisäainetoimittajat ovat valmiita testaamaan ja hyväksymään ne. Lisäaineiden ja muiden perusöljyjen sekoitusten kehittäminen tulisi kalliimmaksi, koska lisäainetuottajat eivät enää olisi varmoja, että näillä perusöljyillä saavutetaan riittävä myyntimäärä.

418. Lisäainesekoittajien olisi yhä useammin rahoitettava muiden kuin Exxon-BP/Mobilin perusöljyjen kehittäminen, testaaminen ja hyväksyttäminen. Tällainen askel voiteluaineiden kehittämisessä, jonka muuten (osa)rahoittaa lisäainetoimittaja, merkitsisi kyseisille sekoittajille merkittäviä kustannuksia. Ensimmäisenä kärsisivät pienet riippumattomat sekoittajat ja ne häviäisivät markkinoilta. Kansalliset integroidut sekoittajat rajaisivat toimintansa kotimaihinsa. Nousevat kustannukset vaikuttaisivat myös Castrolin, Fuchsin tai Texacon kaltaisiin erittäin kannattaviin sekoittajiin, ja ennen pitkää ne olisivat tilanteessa, jossa ne eivät enää voisi kilpailla Exxon-Mobilin ja Shellin kanssa hinnalla. Niiden tutkimus- ja kehitys- sekä markkinointibudjetit pienenisivät, mikä vahvistaisi entisestään Exxon-BP/Mobilin asemaa markkinajohtajana.

Päätelmä

419. Edellä esitetyn perusteella voidaan päätellä, että toimenpide johtaa määräävän aseman syntymiseen Euroopan talousalueen perusöljymarkkinoilla.

Lisäaineet

420. Lisäainemarkkinat ovat erittäin keskittyneet: viiden johtavan toimittajan hallussa on 86 prosenttia maailmanmarkkinoista (ja yli 90 % moottoriöljyjen lisäaineista). Lubrizol ja Ethyl (markkinoiden ykkönen ja kolmonen) ovat keskittäneet toimintansa lisäaineisiin. Texacolla (numero viitosella) on oma lisäaineyrityksensä mutta ei perusöljytuotantoa, ja markkinoiden nelonen eli Chevron (Oronite) markkinoi voiteluaineita vain Euroopassa. Infineum, markkinoiden kakkonen, muodostettiin vuoden 1998 alussa yhdistämällä Shellin ja Exxonin lisäainetoiminnot. Kaikki viisi tuottajaa toimittavat sekä DI-paketteja että VI:n parannusaineita. Vaikka Mobilin pieni ([...]* %) osuus lisäainemarkkinoilla ei vahvistakaan merkittävästi Infineumia, on pantava merkille, että sulautuman jälkeen Infineumilla on suorat yhteydet kaikkiin monikansallisiin perusöljytuottajiin, joilla on ylikapasiteettia hyväksytyjen ajoneuvovoiteluaineiden myyntimarkkinoilla. Vähäisen päällekkäisyyden vuoksi keskittymä ei kuitenkaan luo tai vahvista määräävää asemaa voiteluaineiden lisäaineiden markkinoilla.

Voiteluaineet

421. Nykyisessä tilanteessa, jossa vallitsee kilpailu, Euroopan tasolla kilpailee useita suuria toimijoita. Kyseiset markkinatoimijat ovat joko vertikaalisesti integroituneita yhtiöitä kuten ilmoituksen tehneet osapuolet tai riippumattomia sekoittajia kuten Castrol tai Fuchs. Sekä Exxonilla että Mobililla on merkittävää voiteluainetoimintaa, ja ne kilpailevat (kansallisten) integroitujen öljy-yhtiöiden, kuten Agipin, TotalFinan, Elfin, Repsolin, Statoilin, Nynasin, Texacon ja Shellin kanssa (jota pidetään maailman suurimpana ajoneuvo- ja teollisuusvoiteluaineiden tuottajana) sekä riippumattomien voiteluaineyritysten kuten Castrolin ja Fuchs/DEA:n kanssa.
422. Vuonna 1996 Exxonin osuus ajoneuvovoiteluaineiden Euroopan talousalueen markkinoilla oli 10 prosenttia, BP/Mobilin (yhdistetty) osuus oli 13 prosenttia. Enerfinance arvioi, että samaan aikaan Shellillä oli 13 prosenttia, Castrolilla 7 prosenttia, Elfillä 6 prosenttia ja TotalFinalla 6 prosenttia. Vuonna 1996 Exxonin osuus teollisuusvoiteluaineiden Euroopan talousalueen markkinoilla oli 8 prosenttia, BP/Mobilin (yhdistetty) osuus oli 17 prosenttia. Enerfinance arvioi, että samaan

aikaan Shellillä oli 11 prosenttia, Castrolilla 6 prosenttia, Agipilla 6 prosenttia, KPC:llä 4 prosenttia, Elfillä 3 prosenttia ja TotalFinalla 5 prosenttia.

423. Laivavoiteluaineiden alalla Shell on markkinajohtaja 21 prosentin osuudella. Exxonin (12 %) ja Mobilin (18 %) asema on vahva. BP:n markkinaosuus on noin 14 prosenttia. Castrolilla, Elfillä ja Texacolla on jokaisella noin 10 prosenttia.
424. Vaikka osapuolista tulee Exxonin tehokkuuden ja Mobilin tuotemerkin vahvuuden yhdistämisen kautta ylivoimaisesti suurin voiteluaineiden sekoittaja ja markkinoija, keskittymä ei johda määräävän aseman syntymiseen muuten kuin perusöljymarkkinoiden määräävän aseman hyödyntämisen kautta. Kilpailu voiteluaineteollisuudessa todennäköisesti säilyy Shellin, Castrolin, TotalFinan tai Elfin kaltaisten kilpailijoiden muodossa. Lisäksi jakelijoiden tai OEM-asiakkaiden kaltaisten asiakkaiden vaikutusvalta ja neuvotteluvoima todennäköisesti kasvaa entisestään tulevaisuudessa.

E. POLTTOAINEIDEN JALOSTUS JA MARKKINOINTI (ÖLJYN TUOTANTOKETJUN LOPPUPÄÄ)

YLEISKATSAUS

425. Tuotantoketjun loppupään toimintaan kuuluu raakaöljyn jalostus sekä jalostustuotteiden markkinointi ja jakelu loppukäyttäjille.

Toimitusketju

Jalostus

426. Raakaöljyn jalostus sisältää yleensä seuraavat prosessit: *i*) raakaöljyn jakotislaus, jossa se erotellaan hiilivedyiksi, *ii*) muokkaus, jossa tuotteisiin tehdään kemiallisia muutoksia, *iii*) jatkokäsittely, jossa epätoivottujen aineosien tai tiettyjen molekyylyityyppien pitoisuudet vähennetään hyväksyttävälle tasolle, ja *iv*) sekoittaminen, jossa eri jalostustuotteita yhdistetään valmiiksi tuotteiksi markkinoilla käytössä olevien eritelmien mukaisesti.
427. Jalostustuotteet luokitellaan usein kevyisiin tisleisiin (nestekaasu, moottoribensiini, teollisuusbenssiini), keskittiseisiin (dieselöljy, kaasuöljy, petroli) ja raskaisiin tuotteisiin (polttoöljy ja bitumi).

Jalostustuotteiden myynti ja markkinointi

428. Jalostustuotteet myydään joko vähittäis- tai tukkujakelukanavan kautta. Vähittäismyynti merkitsee huoltoasemien kautta tapahtuvaa myyntiä autoilijoille. Vähittäisjakelussa myytäviä tuotteita ovat moottoribensiini ja dieselöljy. Joissakin maissa vähittäiskanavien kautta jaellaan myös autoille tarkoitettua nestekaasua.
429. Tukkumyynti muodostuu myynnistä kolmelle asiakasryhmälle: riippumattomille vähittäiskauppiaille (merkkiketjuun kuulumattomille huoltoasemanpitäjille, kuten hypermarketeille), muille riippumattomille jälleenmyyjille sekä laitos- ja yritysasiakkaille (sairaaloille, autovuokraamoille, tehtaille). Tarjonnan muodostavat jalostajat tai muut markkinoijat, joilla on saatavillaan hyvin suuria määriä jalostustuotteita, koska ne omistavat lähistöllä joko tuotantolaitoksen (jalostamon) tai suuren varaston (terminaalin).
430. Jalostamomyynti on jalostajien harjoittamaa suurten erien spot-myyntiä muille öljy-yhtiöille, trading-kauppiaille, jälleenmyyjille ja suurille laitosasiakkaille. Näissä kaupoissa on yleensä kyse rahtierien (1–3 kilotonnin proomuja tai jopa 20 kilotonnin säiliölaivaeriä) *una tantum*- eli kertaostoista, joissa hinta määräytyy markkinanoteerausten perusteella. Erät myydään jalostamolta noudettuina. Jalostamomyynti suuntautuu "rahtimarkkinoille", kuten alalla sanotaan. Koska näissä kaupoissa on yleensä kyse suurista jalostustuotemääristä, joita voidaan suhteellisen alhaisten kuljetuskustannusten ansiosta kuljettaa pitkiä matkoja, rahtimarkkinahinnat pysyttelevät samalla tasolla ympäri maailmaa. Esimerkiksi Platt's- ja Petroleum Argus -organisaatiot julkaisevat nämä hinnat päivittäin, joten ostajat voivat käyttää ajantasaisia hintatietoja neuvotteluissaan.

Jalostustuotteiden kuljetus

431. Jalostamolta rahtimarkkinoille myytävät jalostustuotteet noudetaan säiliöaluksella tai proomulla. Jalostustuotteiden kuljetus ja fyysinen jakelu käsittää kolme eri vaihetta: **i)** jalostustuotteiden kuljetus öljynjalostamoista jakeluterminaaleihin vesiteitse, putkistojen kautta ja rautateitse (ensimmäisen vaiheen jakelu), **ii)** irtolastina kuljetettujen polttoainetuotteiden varastointi jakeluterminaaleissa ja sen jälkeinen lastaus jakeluajoneuvoihin, sekä **iii)** kuljetus ja jakelu asiakkaille ensisijaisesti kuorma-autoilla, mutta myös rautateitse ja proomuilla (toisen vaiheen jakelu). Kuhunkin vaiheeseen kuuluu useita riippumattomia toimijoita, ja näiden palvelujen käyttäjillä on valittavanaan laaja valikoima kilpailukykyisiä vaihtoehtoja.

Logistiikka

432. Jakeluterminaaleilla on olennainen merkitys polttoainetuotteiden jakelussa loppukäyttäjille. Öljy-yhtiöillä on yleensä varastoja ympäri maata ja putkistoja, joiden avulla varmistetaan ajantasaiset toimitukset asiakkaille huoltoasemat mukaan lukien. Varastoja on kuitenkin myös riippumattomilla terminaaliyrittäjillä, jotka vuokraavat varastotilaa kaikille asianomaisille osapuolille lyhyt- ja pitkäaikaisin järjestelyin. Varastoja on yleensä kahdenlaisia: suuria terminaaleja, joiden tilavuus ylittää 50 000 m³ ja joihin toimitetaan tuotteita suurilla kuljetusvälineillä (putkistoilla, laivoilla, proomuilla, säiliövaunuilla), ja pienempiä alueellisia varastoja, joiden avulla varmistetaan pienempien polttoainemäärien jakelu lopulliseen määränpähän toisen vaiheen kuljetusvälineillä (kuorma-autoilla ja proomuilla).

Kilpailuympäristö

433. Öljyn tuotantoketjun loppupäälle on tyypillistä, että jalostustuotteiden jalostuksessa, tukkukaupassa ja vähittäiskaupassa toimii monia vertikaalisesti integroituneita öljy-yhtiöitä. Jokaisessa polttoainealan tuotantoketjun loppupään segmentissä toimii kuitenkin myös useita riippumattomia integroitumattomia yhtiöitä.
434. Erityisesti liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan kilpailuympäristölle on ominaista, että toimijat jakautuvat pääosin kolmeen ryhmään:
- i)** perinteiset vertikaalisesti integroituneet öljy-yhtiöt, jotka toimivat kaikissa ketjun vaiheissa, etenkin jalostuksessa, tukkumyynissä ja vähittäismyynissä. Tässä ryhmässä voidaan edelleen erotella suuret toimijat eli suuret vertikaalisesti integroituneet monikansalliset yhtiöt, jotka kaikki toimivat useimmissa ETA-maissa (Exxon, Shell, BP/Mobil), keskikokoiset toimijat eli pienemmät monikansalliset yhtiöt, joiden toiminta on keskittynyt joihinkin ETA-maihin (Total, Texaco), sekä kansalliset johtajat eli vertikaalisesti integroituneet kansalliset yhtiöt, joilla on hyvin vakiintunut asema alkuperämaissaan (Elf, Agip).
- ii)** riippumattomat vähittäiskauppiat eli ne toimijat, jotka toimivat ainoastaan vähittäiskaupassa ja hankkivat liikennepolttonesteitä jalostajilta ja muilta trading-kauppiailta. Valkoiset bensiiniasemat ovat esimerkki riippumattomista vähittäiskauppiaista. Ne ovat yleensä myynniltään vähäisiä (alan keskiarvoon verrattuna), jälleenmyyjän omistamia ja hoitamia asemia, jotka ovat aikaisemmin olleet suurten öljy-yhtiöiden omistuksessa. Yhtä tai useampaa jakelupistettä hoitavat toimijat hankkivat nämä asemat ja jatkavat pienin investoinnein niiden toimintaa valkoisina asemina.
- iii)** Hypermarketit ja supermarketit, jotka eivät kuulu perinteisiin

liikennepolttonesteiden toimittajiin. Vaikka niillä on yhtäläisyyksiä perinteisiin riippumattomiin vähittäiskauppiaisiin, ne poikkeavat tällaisista kilpailijoistaan useassa suhteessa. Hypermarketit ovat tyypillisesti elintarvikkeiden ja muiden kulutustavaroiden massamyyntiä harjoittavia vähittäiskaupan suurmyymälöitä, joiden pysäköintialueella on liikennepolttonesteiden vähittäismyyntipiste. Toisin kuin useimmat riippumattomat vähittäiskauppiat, hypermarketit eivät yleensä pidä liikennepolttonesteiden myyntiä ydinliiketoimintansa osana vaan asiakkaille tarjottavana oheispalveluna tai lisäkeinona houkutella asiakkaita myymälöihinsä. Asiakasmäärän ansiosta niiden myynti muodostuu tavallisesti huomattavaksi ja ne kilpailevat yleensä hinnalla. Lisäksi ne toimivat yleensä tiheään asutuilla alueilla eivätkä maaseudulla, kuten moni tavanomainen itsenäinen vähittäiskauppias.

435. Vähittäismyyntipisteiden omistajana tai vuokraajana voi olla toimittajayhtiö (COSS) tai itsenäinen kauppias (DOSS). COSS-kanava voidaan edelleen jakaa kahdentyyppisiin huoltoasemayrittäjiin:

i) **yhtiön hallitsemat/kaupitsija-asetat** (COCO), asemat, joita hoitavat yhtiön työntekijät palkkaa vastaan tai kaupitsijat komissiopalkkiota vastaan. Kummassakin tapauksessa asema-alueella varastoidut polttoaineet pysyvät yhtiön omistuksessa ja yhtiö määrää pumppuhinnat.

ii) **Riippumattomat valtuutetut kauppiat/vuokralaiset**, asemat, joita hoitavat riippumattomat valtuutetut kauppiat, jotka ostavat merkkiliikennepolttonesteitä (CODO).

Myös DOSS-kanava voidaan jakaa kahteen ryhmään:

i) **jälleenmyyjän hallitsemat** eli riippumattomassa omistuksessa olevat huoltoasemat, joilla toimittajayhtiö myy polttoaineita jälleenmyyjälle (DODO);

ii) **asiamiehen hoitamatt** eli riippumattomassa omistuksessa olevat huoltoasemat, joilla omistaja myy toimittajayhtiön polttoainetta.

CODO- ja DODO-asetilla jälleenmyyjä voi periaatteessa määritellä pumppuhinnat, koska hän omistaa asemalla myytävän polttoaineen. Tosiasiallisesti kuitenkin toimittajayhtiöllä säilyy yleensä vahva ote näiden asemien hinnoitteluun pääosin rahallisten korvausmekanismien kautta, joiden tarkoituksena on kattaa jälleenmyyjän menetykset silloin, kun yhtiö haluaa alentaa pumppuhintaa. Lisäksi riippumattoman jälleenmyyjän ja toimittajayhtiön sopimussuhteet ovat sellaiset, että jälleenmyyjä suostuu yleensä myymään polttoainetta yhtiön suosittelemaan pumppuhintaan.

Tuotemarkkinat

Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa

436. Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa kattaa liikennepolttonesteiden myynnin autoilijoille tuotemerkkiasemilla ja merkkiketjuun kuulumattomilla huoltoasemilla. Tärkeimmät myyntituotteet ovat bensiini ja dieselöljy. Kysyntäpuolella näitä tuotteita ei voi korvata keskenään, koska autoilijoiden täytyy käyttää ajoneuvolle sopivaa polttoainetta. Tarjontapuolella korvattavuutta kuitenkin on, koska jalostamoissa voidaan tuottaa eri määriä erityyppisiä polttoaineita. Jalostamoon tulevan raakaöljyn laadun ja jalostamon rakenteen mukaan on mahdollisuus huomattavaan joustoon. Jakelutasolla kumpaakin tuotetta on aina saatavilla samassa myyntipisteessä. Lisäksi kummankin polttoainetyypin markkinaosuudet vastaavat suurin piirtein kokonaismarkkinaosuutta. Näin ollen tässä asiassa vähittäisjakelukanavan merkitykselliset tuotemarkkinat muodostuvat liikennepolttonesteiden vähittäiskaupasta, eikä niitä ole tarpeen erotella tarkemmin.

Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa tiemaksullisilla moottoriteillä

437. Joissakin maissa polttoaineiden vähittäiskauppaa moottoriteillä voidaan pitää erillisinä tuotemarkkinoina. Tämä erottelu perustuu moottoriteiden erilaisiin kilpailuolosuhteisiin. Ensinnäkin kysyntä on sidottua, sillä moottoriteillä liikkuvat autoilijat eivät yleensä tunne seutua, jolla liikkuvat. Näin ollen mahdollisuus poiketa moottoritieltä ostamaan polttoainetta huoltoasemalta, joka sijaitsee kauempana moottoritiestä, on hyvin rajallinen. Toiseksi autoilijat valitsevat moottoritiet nopeussyistä, joten he eivät ole taipuvaisia kuluttamaan aikaa tankkaukseen. Myös tiemaksu on tekijä, joka vähentää autoilijoiden halua poistua moottoriteiltä ja ostaa polttoainetta sivummalla sijaitsevalta huoltoasemalta. Yleensä autoilijat maksavat tiemaksun vastineeksi nopeudesta, mikä vähentää entisestään heidän halukkuuttaan poistua moottoritieltä tankkausta varten. Vahva viite siitä, että moottoritiet voivat muodostaa erilliset markkinat, on se seikka, että pumppuhinnat ovat moottoriteillä yleensä korkeammat kuin tavallisilla teillä.

Tukkukauppa

438. Polttoaineiden tukkukauppaa ei voida samalla tavoin käsitellä kokonaisuutena. Eri polttoaineita toimitetaan eri käyttötarkoituksiin erityyppisille asiakkaille. Myös jakelukanavat voivat erota toisistaan merkittävästi, sillä polttoöljyn toimitus voimalaan eroaa nestekaasun toimituksesta kotitalouksien lämmityskäyttöön. Nämä jakelukanavat vaativat erilaisia investointeja kuin polttoaineen vähittäiskauppa. Niiden kahden polttoaineen osalta, joita myydään merkittävässä määrin sekä vähittäis- että tukkumarkkinoilla, eli dieselöljyn ja nestekaasun osalta polttoaineen käyttötarkoitus riippuu jakelukanavasta. Vähittäiskaupassa dieselöljyä ostavat dieselkäyttöisten henkilöautojen ja muiden ajoneuvojen käyttäjät. Tukkukaupassa dieselöljyä toimitetaan yleensä suurille kuljetusyhtiöille, joilla on laaja ajoneuvokalusto ja omat varastot. Vastaavasti nestekaasua toimitetaan vähittäismyyntipisteistä ajoneuvoihin ja tukkukanavien kautta kotitalouksille lämmityskäyttöön.
439. Edellä esitetyn perusteella tukkujakelukanavassa kukin jalostustuote muodostaa merkitykselliset tuotemarkkinat.

Maantieteelliset markkinat

Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa

440. Maantieteellisestä näkökulmasta polttoaineiden vähittäismarkkinoille on ominaista paikallisuus, sillä kysynnän muodostavat autoilijat, joille tuotteita toimittavat tavallisesti heidän keskeisimmän toiminta-alueensa lähellä sijaitsevat huoltoasemat. Näin ollen huoltoasemien keskinäinen korvattavuus on maantieteellisesti rajoittunut.
441. Toisaalta huoltoasemien maantieteellisissä vaikutusalueissa on tavallisesti jossakin määrin päällekkäisyyttä, joka määrää maantieteellisesti lähekkäisten huoltoasemien kilpailusuhteet ja jolla on lisäksi jonkin verran ketjureaktion kaltaisia vaikutuksia kaukaisempiin huoltoasemiin. Näin ollen kilpailuvaikutusten arvioinnissa käytettävä maantieteellinen alue voi sisältää useita pieniä päällekkäisiä alueita. Tarjontapuolella monista tärkeistä kilpailun parametreista, kuten tuotevalikoimasta, tuotteiden hankintalähteistä, laadusta, palvelutasosta (esimerkiksi aukioloajat), mainonnasta, myynninedistämisestä ja hinnoista (esimerkiksi kampanjatuotteiden hinnoista) ei

myöskään päätetä paikallisella tasolla, vaan alueellisella tai valtakunnallisella tasolla. Lisäksi polttoaineiden vähittäiskaupassa verotuksella on niin suuri vaikutus lopullisiin pumppuhintoihin (Yhdistyneessä kuningaskunnassa yli 80 prosenttia pumppuhinnasta muodostuu veroista), että tosiasialliset hintavaihtelut useimmilla kansallisilla markkinoilla ovat yleensä suhteellisen pieniä. Eri toimittajien markkina-asetat ovat myös yleensä melko samankaltaisia eri osissa niitä kansallisia markkinoita, joilla ne toimivat. Edellä esitetyn perusteella tässä asiassa polttoaineiden vähittäiskaupan markkinat katsotaan kansallisiksi.

Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa tiemaksullisilla moottoriteillä

442. 440–441 kohdassa esitetyt näkökohdat pätevät myös liikennepolttonesteiden vähittäiskauppaan tiemaksullisilla moottoriteillä.

Jalostustuotteiden (polttoaineiden) tukkukauppa

443. On useita viitteitä, että tukkukaupan maantieteelliset markkinat ovat laajuudeltaan paikalliset. Näillä markkinoilla tarjonnan muodostavat ne jalostajat, jotka pystyvät myymään hyvin suuria määriä jalostustuotteita jalostamoistaan tai terminaaleistaan. Kysynnän muodostavat jälleenmyyjät ja loppukäyttäjät, jotka etsivät lähellä sijaitsevaa hankintalähdettä, koska niille koituu ylimääräisiä kustannuksia tuotteiden kuljetuksesta hankintapisteestä lopulliseen määränpäähän (huoltoasemalle, kotitalouteen tai tehtaaseen). Hankintalähteiden keskinäinen korvattavuus onkin vastaavasti maantieteellisesti rajoittunut. Yleisesti ottaen kukin myyntipiste voi toimia hankintalähteenä tietyllä maantieteellisellä alueella (vaikutusalueella), jonka säde on riippuvainen kuljetuskustannuksista, jotka asiakkaille koituvat tuotteiden kuljetuksesta lopulliseen määränpäähän. Nämä kustannukset voivat vaihdella kuljetusvälineen mukaan. Koska asiakkaat kuitenkin yleensä käyttävät maantiekuljetusta, säde on tavallisesti 100–150 kilometriä.
444. Toisaalta eri hankintalähteiden vaikutusalueissa saattaa olla jossakin määrin päällekkäisyyttä, joka määrää maantieteellisesti lähekkäisten hankintalähteiden kilpailusuhteet ja jolla on lisäksi jonkin verran ketjureaktion kaltaisia vaikutuksia kaukaisempiin myyntipisteisiin. Näin ollen kilpailuvaikutusten arvioinnissa käytettävä maantieteellinen alue voi sisältää useita pieniä päällekkäisiä alueita.
445. Tämä kysymys voidaan joka tapauksessa jättää avoimeksi, sillä toimenpide ei aiheuta erityisiä kilpailuongelmia, valittiinpa tässä asiassa sitten mikä maantieteellisten markkinoiden määritelmä tahansa.

Kilpailuvaikutusten arviointi

BP/Mobil-yhteisyrityksen arviointi

446. Toimenpiteen kilpailuvaikutusten arvioimiseksi olisi ensin arvioitava sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen asema BP:n ja Mobilin välisiin nykyisiin rakenteellisiin kytköksiin nähden. Öljytuotteiden tuotantoketjun loppupään markkinoilla Mobil on perustanut BP:n kanssa yhteisyrityksen, jossa yhdistyvät kaikki Euroopan tämän alan toiminnot. Yhteisyritys kattaa erityisesti jalostettujen polttoaineiden ja voiteluaineiden jalostuksen, toimitukset, myynnin ja markkinoinnin. Tässä yhteisyrityksessä BP hallitsee polttoainealan liiketoimintaa kokonaisuudessaan ja

Mobil hallitsee voiteluainealan liiketoimintaa. Tämä yhteisyritys ilmoitettiin ja hyväksyttiin sulautuma-asetuksen mukaisesti.

447. Käsiteltävänä olevassa ilmoituksessa osapuolet väittävät, että vaikka Mobililla todettiin olevan sulautuma-asetuksessa tarkoitettu yhteinen määräysvalta BP/Mobilissa, Mobil ei osallistu BP/Mobilin polttoainealan liiketoiminnan päivittäiseen johtamiseen. Tällä perusteella osapuolet väittävät, että yhdistyneellä Exxon/Mobil-yrityksellä ja BP/Mobililla on molemmilla täydet syyt jatkaa ankaraa keskinäistä kilpailua tällä alalla. Näin ollen olisi epäasianmukaista yhdistää BP/Mobilin ja Exxonin markkinaosuuksia toimenpiteen kilpailuvaikutusten arvioinnissa.
448. Osapuolten väitteiden olennainen sisältö on, että yhdistynyttä Exxon/Mobil-yritystä ja BP/Mobil-yhteisyritystä olisi käsiteltävä kahtena itsenäisenä ja keskenään kilpailevana yrityksenä ainakin polttoainealan tuotantoketjun loppupään osalta huolimatta siitä, että Mobililla on yhteinen määräysvalta BP/Mobil-yhteisyrityksessä. Toisin sanoen osapuolten mukaan määräysvaltasuhteen olemassaolo ei vaikuta kyseisten yritysten kannustimiin kilpailla.
449. Tämä väite on hylättävä useiden näkökohtien perusteella. Sulautuma-asetuksen nojalla yhteisen määräysvallan hankkiminen tai kaiken itsenäiselle taloudelliselle yksikölle kuuluvan toiminnan hoitavan yhteisyrityksen perustaminen muodostaa yrityskeskittymän, ja sitä koskee näin ollen sulautuma-asetuksen 2 artiklassa säädetty määräävään markkina-asemaan perustuva arviointi. Määräävän aseman olemassaolon selvittämiseksi yhteisyrityksen ja emoyritysten väliset suhteet arvioidaan sen yleensä pätevän oletuksen perusteella, että yritykset yhdentyvät jossakin muodossa ja että emoyritys hallitsee yhteisyrityksensä kaupallista toimintapolitiikkaa, joten kilpailun näkökulmasta on katsottava, että ne eivät kilpaile keskenään.
450. Käsiteltävänä olevassa asiassa olisi syytä muistaa, että BP/Mobil-yhteisyritys ilmoitettiin komissiolle sulautuma-asetuksen mukaisesti ja sitä käsiteltiin keskittymän muodostavana yhteisyrityksenä. Sekä BP:llä että Mobililla katsottiin olevan yhteinen määräysvalta koko yhteisyrityksessä riippumatta siitä, että kummallakin osapuolella oli erityisenä toiminnallisena vastuualueenaan tietty toimiala (BP:llä polttoaineet ja Mobililla voiteluaineet). Päätelmän perusteena oli etenkin se, että emoyhtiöt käyttivät yhdessä ratkaisevaa vaikutusvaltaa yhteisyrityksen politiikassa hallintoneuvoston kautta, jonka tehtäviin kuului päätöksenteko seuraavissa asioissa: liiketoimintasuunnitelmat, suurimittaiset hankinnat, sulkemiset, vähennykset, investoinnit ja tietyt muut strategiset päätökset. Mobil oli yksi ilmoituksen tehneistä osapuolista kyseisessä toimenpiteessä eikä tuolloin mitenkään kiistänyt näitä toteamuksia.
451. Osapuolten väite, jonka mukaan Mobililla ei ole mahdollisuutta puuttua BP:n hallitseman polttoaineliiketoiminnan päivittäiseen johtamiseen, ei ole vakuuttava: tutkimuksessa kerätyn näytön perusteella vaikuttaa siltä, että nykyisessä tilanteessa Mobil (ja sulautuman jälkeen yhdistynyt Exxon/Mobil-yritys) käyttää todellakin merkittävää ja syvälle ulottuvaa vaikutusvaltaa kaikissa merkityksellisissä kilpailuun vaikuttavissa päätöksissä, jotka koskevat BP/Mobilin polttoaineliiketoimintaa, erityisesti hyväksymällä hallintoneuvostossa tärkeitä päätöksiä kuten strategisen liiketoimintasuunnitelman hyväksymisen, sisäisen ohjauksen parametrien asettamisen, tärkeiden hankintojen, sulkemisten, vähennysten ja investointien

hyväksymisen sekä muita strategisia päätöksiä. Lisäksi BP:lle sopimuksessa asetettu velvoite hankkia Mobilin hyväksyntä tällaisille päätöksille merkitsee, että Mobilille on paljastettava paljon enemmän kilpailun kannalta hyvin arkaluonteisia tietoja esimerkiksi jalostamojen vähennyksistä, jalostamoyhteisyrityksistä, polttoainealan tuloksista (mukaan lukien ennusteet, jalostusmarginaalit, vähittäismyynnin marginaalit, parannussuunnitelmat, vähittäismyynnin määrät), polttoaineliiketoiminnan strategiasta (mukaan lukien kilpailupaineet, kilpailuasema, kasvu, tuottavuustasot) sekä polttoainealan liiketoimintasuunnitelmasta (mukaan lukien toimintaympäristö, liiketoiminnan kehitys, tulot, kulut, kassavirtaennusteet, vähittäiskaupan yritysmyyntit ja pitemmän aikavälin strategiset tavoitteet). Kaiken kaikkiaan Mobilille uskottu valta BP:n kanssa perustettavassa yhteisyrityksessä antaa Mobilille ja siis sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle mahdollisuuden käyttää ratkaisevaa vaikutusvaltaa yhteisyrityksen kilpailukäyttäytymisessä, mukaan lukien BP:n hallitsema polttoaineliiketoiminta.

452. Osapuolet kuitenkin väittävät, että käsiteltävänä olevaan asiaan liittyvien poikkeuksellisten olosuhteiden vuoksi BP/Mobil ja Exxon/Mobil pitäisi katsoa kahdeksi itsenäiseksi yritykseksi, jotka pystyvät kilpailemaan toisiaan vastaan. Tämä väite perustuu etenkin siihen, että i) polttoaineliiketoiminnan johtaminen on BP:n vastuualue ja ii) että BP on yhteisyrityksen "johtava" emoyhtiö ja voi näin ollen vastustaa ja torjua Exxon/Mobilin puuttumista kilpailuun vaikuttaviin päätöksiin yhteisyrityksessä. Vaikka tämä oletus hyväksyttäisiinkin, olisi otettava huomioon toisen yrityksen merkityksellinen omistusosuus toisessa. Tältä osin on syytä huomata, että tällainen kytkös vähentää muodollisesta määritelmästä riippumatta voimakkaasti kyseisten yritysten keskinäisiä kilpailukannustimia. Vallitsevassa kilpailun taloustieteessä onkin yleisesti hyväksytty periaate, että yleensä kahden kilpailevan yrityksen välinen yhteys, jonka muotona on toisen yrityksen merkittävä omistusosuus toisessa, voi muuttaa niiden kilpailukannustimia. Ensinnäkin tämäntyyppisen yhteyden myötä toiselle yritykselle koituu vahvaa taloudellista etua siitä, että sen kilpailija menestyy. Tämä voi automaattisesti muuttaa kilpailudynamiikkaa, kun toista yritystä ei kiinnosta niinkään kilpailla toista vastaan kuin löytää yhteinen kaupallinen strategia, joka hyödyttää kumpaakin. Lisäksi tällainen yhteys voi toimia kaupallisesti arkaluonteisten tietojen saantikanavana. Tämä vuorostaan tekee kummankin yrityksen kilpailukäyttäytymisen toistaan kohtaan avoimemmaksi, jolloin sitä voidaan helposti ennakoida ja seurata. Ehkä tärkeämpikin lisänäkökohta on, että tämäntyyppinen yhteys voi antaa toiselle yritykselle mahdollisuuden vaikuttaa kilpailijansa strategiaan valintoihin viemällä niitä yhteisen edun mukaisten päätösten suuntaan. Tällainen yhteys voi myös vaikuttaa toimintaa rajoittavasti, sillä erimielisyyksien syntyessä toinen yritys voi joutua alttiiksi toisen yrityksen mahdollisille vastatoimenpiteille. Kaikki nämä tekijät voivat saada kyseiset yritykset lähentämään kaupallista toimintapolitiikkaansa. On syytä huomata, että edellä kuvailtu käyttäytyminen on kummallekin kyseiselle yritykselle täysin järkipäistä, sillä se perustuu voittojen maksimointipyrkimykseen.
453. Käsiteltävänä oleva asia olisi näin ollen arvioitava tätä taustaa vasten. Koska yhteys on merkityksellinen Mobilin (ja sulautuman jälkeen Exxon/Mobilin) yhteisyrityksen kilpailukäyttäytymisessä käyttämän vaikutusvallan vuoksi ja koska kyseisessä asiassa ilmenee useita oligopolin syntymistä edistävälle markkinoille tyypillisiä rakenteellisia piirteitä, Exxon/Mobilin ja BP/Mobilin välinen yhteys voidaan viime kädessä arvioida yhteisen määräävän aseman selvittämisen yhteydessä. Lyhyesti sanottuna asian kilpailuvaikutusten arviointi pysyisi entisellään.

454. Vastauksessaan komission tekemään päätökseen toisen vaiheen tutkimuksen käynnistämisestä sekä vastauksessaan väitetiedoksiantoon osapuolet esittävät kaksi lisäväitettä edellä selostettua päättelyä vastaan.
455. Ensinnäkin ne väittävät, että Exxon/Mobil ei voi noin vain muuttaa kilpailukäyttäytymistään pelkästään BP/Mobilin hyväksi, sillä muutkin kilpailijat käyttäisivät hyväkseen Exxon/Mobilin kilpailutarmon heikkenemistä. Osapuolet väittävät erityisesti, että Exxon/Mobilille Exxon-verkoston kautta syntyvät suorat edut ovat suuremmat kuin ne epäsuorat edut, jotka koituvat sen 30 prosentin osakkuudesta BP/Mobilissa. Näin ollen Exxon/Mobilille olisi edullista maksimoida voittonsa sen sijaan että se pyrkisi kasvattamaan BP/Mobil-yhteisyrityksen voittoa. Väitteen mukaan BP:llä olisi sitäkin vähemmän syytä muuttaa kilpailustrategiaansa Exxon/Mobilin hyväksi, kun BP:llä ei ole osakkuutta Exxon/Mobilissa. Tältä osin on syytä huomata, että Exxon/Mobilin ja BP/Mobilin kilpailustrategioiden yhdenmukaistaminen, joka sulautumasta voi seurata, tähtäisi kummankin yrityksen voiton maksimointiin markkinoilla. Tämä kilpailustrategioiden lähentyminen on järkipäristä toimintaa, jota kumpikin yritys harjoittaa omaksi edukseen. Siltä osin kuin on kyse muiden kilpailijoiden mahdollisuuksista käyttää hyväkseen Exxon/Mobilin ja BP/Mobilin välisen kilpailutarmon "heikkenemistä", komissio katsoo, että kyseisten markkinoiden oligopolististen piirteiden vuoksi (ks. jäljempänä) näiden kahden yrityksen kilpailustrategioiden yhdenmukaistaminen voi aiheuttaa kuluttajien kannalta haitallista kilpailun vähenemistä laukaisematta minkäänlaista kilpailureaktiota muilta toimijoilta.
456. Toiseksi osapuolet väittävät myös, että komission lähestymistapa on ristiriidassa yhteisön tuomioistuimen viimeaikaisen oikeuskäytännön kanssa. Osapuolet viittaavat erityisesti Gencor/Lonrho-asiassa 25 päivänä maaliskuuta 1999 annettuun tuomioon⁵⁸, jossa ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuin totesi, että yhtiö, jossa sulautuman osapuolella oli 27 prosentin omistusosuus, oli silti vähemmistöosakkaansa merkittävä kilpailija. Osapuolten mukaan sulautumaa edeltänyt tilanne Gencorissa on rakenteeltaan hyvin samankaltainen kuin sulautuman jälkeinen tilanne Exxonin, BP:n ja BP/Mobilin välillä polttoainealalla. Sulautumasta seuraa, että sen tuloksena syntyvä Exxon/Mobil-yritys harjoittaa omaa polttoaineliiketoimintaansa ja säilyttää samalla vähemmistöosuuden kilpailevassa BP/Mobil-yrityksessä.
457. Osapuolten väitteiden osalta on syytä huomata, että kaksi erityistä seikkaa erottaa käsiteltävänä olevan asian selvästi Gencor-tuomioon liittyvistä tosiseikoista. Ensinnäkin kumpaankin asiaan liittyvien tosiseikkojen perusteellisen arvioinnin perusteella vaikuttaa siltä, että sulautumaa edeltävä tilanne Gencorissa ei ole mitenkään verrattavissa sulautuman jälkeiseen tilanteeseen Exxon/Mobilissa. Kuten tuomiossa selvästi todetaan, Gencorilla ei ollut vaikutusvaltaa Lonrhon päivittäiseen johtamiseen eikä myöskään Lonrhon platinantuotannon markkinointiin ja myyntiin. Lyhyesti sanottuna Gencor-konserni ei vaikuttanut LPD:n kilpailustrategiaan (ks. tuomion 176 kohta). BP/Mobil-yhteisyrityksen järjestelyissä sitä vastoin Mobililla säilyy merkittävä ja syvälle ulottuva vaikutusvalta kaikissa merkityksellisissä kilpailuun vaikuttavissa päätöksissä, jotka koskevat BP/Mobilin

1. _____

58. Asia T-102/96, Gencor v. komissio, ei vielä julkaistu oikeustapauskokoelmassa.

polttoaineliiketoimintaa, kuten edellä jo todettiin. Tältä osin on muistettava, että kaikki merkittävät päätökset, jotka liittyvät yhteisyrityksen hinnoitteluun, edellyttäisivät Mobilin hyväksyntää.

458. Vielä tärkeämpää on, että osapuolten esittämässä vertailussa ei oteta huomioon sulautumaa edeltävän ja sulautuman jälkeisen tilanteen välistä eroa. Gencor-asiassa kysymyksenä oli, muuttuisiko kilpailutilanne Gencorin ja Lonrhon sulautuman jälkeen. Siltä osin komissio (ja ensimmäisen asteen tuomioistuin) pystyi perustamaan toteamuksensa näiden kahden yrityksen kilpailukäyttäytymisen jälkikäteistarkasteluun ja päätteli, että vaikka Gencorilla olikin vähemmistöosakkuus Lonrhon platinaliiketoiminnassa, yritykset olivat sulautumaa edeltävässä vaiheessa kilpailleet keskenään. Tältä osin sekä komissio että ensimmäisen asteen tuomioistuin korostavat selvästi, että *“koska LDP:llä ja Implatsilla oli edelleen erilliset markkinointiosastonsa, ne kilpailivat ennen keskittymää (...) ja (...) viimeisen kymmenen vuoden aikana LDP oli ollut Venäjän ohella tärkein kilpailutekijä markkinoilla”* (ks. päätöksen 174–176 kohta ja tuomion 177 kohta). Sitä vastoin Exxon/Mobilin ja BP/Mobil-yhteisyrityksen välinen suhde sulautuman jälkeen ratkeaa vasta tulevaisuudessa, ja sitä on arvioitava etukäteistarkastelussa. Näin ollen komission on yrityskeskittymien valvonnassa noudatettavan lähestymistavan mukaisesti oletettava pahin mahdollinen tilanne kilpailun kannalta, toisin sanoen Exxon/Mobilin ja BP/Mobilin kilpailustrategioiden yhdenmukaistaminen, joka seuraisi Exxon/Mobilin yhteisestä määräysvallasta BP/Mobilissa.

Mobilin omistusosuus Aralissa

459. Arvioitaessa toimenpiteen kilpailuvaikutuksia liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa olisi otettava huomioon myös Mobilin ja Aralin väliset merkittävät yhteydet. Aral on Saksan johtava moottoribensiinin vähittäiskaupan toimija, ja se toimii myös Itävallassa ja Luxemburgissa. Mobililla on 28 prosentin osakkuus Aralissa, jonka muita osakkaita ovat Veba (56 %), Wintershall (15 %) sekä joukko bentseenintuottajia, jotka omistavat yhteensä yhden prosentin Aralista. Jokaisella kolmesta pääosakkaasta on [...]* prosenttia äänioikeudesta. Osapuolten mukaan Mobililla ei ole sulautuma-asetuksessa tarkoitettua yhteistä määräysvaltaa Aralissa. [...]*
460. Voidaan kuitenkin väittää, että Mobililla on yhdessä Veban ja Wintershallin kanssa tosiasiallisesti yhteinen määräysvalta Aralissa, seuraavien näkökohtien perusteella: [...]*
461. Tämä kysymys voidaan joka tapauksessa jättää avoimeksi, sillä määräysvaltakysymyksestä riippumatta on kiistatonta, että Mobililla on hyvin merkittävä omistusosuus Aralissa, joten Mobilille koituu vahvaa taloudellista etua siitä, että Aral menestyy. Mobil voi myös osakkuutensa kautta käyttää merkityksellistä vaikutusvaltaa Aralin kaupallisessa toimintapolitiikassa. Mobililla on samansuuruinen äänioikeus kuin muilla pääosakkailta, ja se nimittää saman määrän jäseniä hallintoneuvostoon, joka puolestaan valitsee hallituksen. Lisäksi Mobililla on saatavillaan suuri määrä strategisia tietoja, joita vaihdetaan Aralin päätöksentekoaikoina. On siis selvää, että tämän yhteyden olemassaolo todennäköisesti vähentää Mobilin kannustimia kilpailla Aralia vastaan ja toisinpäin. Näyttää siltä, että näin merkittävä Mobilin osakkuus Aralissa heikentää vakavasti näiden toimijoiden välistä kilpailua.

Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa

462. Seuraavassa taulukossa esitetään kansallisten markkinoiden tasolla osapuolten ja niiden kilpailijoiden markkinaosuudet niissä maissa, joissa sulautumasta syntyvä yhteinen markkinaosuus ylittää 15 prosenttia.

463. Liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan markkina-asetat

1997	Itävalta	Saksa	Ranskan moottoritiet	Luxemburg	Alankomaat	UK
Exxon	[0–10]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
BP/Mobil	[10–20]*	[0–10]*	[10–20]*	[0–10]*	[20–30]*	[10–20]*
Ex/BP/M	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*	[10–20]*	[30–40]*	[30–40]*
Shell	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[20–30]*	[20–30]*	[10–20]*
Aral	[0–10]*	[10–20]*		[10–20]*		
Muut	[20–30]* OMV	[0–10]* DEA	[30–40]* TotalFina [20–30]* Elf	[10–20]* TotalFina	[10–20]* Texaco [0–10]* TotalFina	[0–10]* TotalFina
Hypermarketit		[0–10]* (yht.)				[0–10]* Tesco [20–30]* (yht.)

Osapuolten arviot

464. Prosenttiosuuksina mitattuna asema yksittäisillä kansallisilla markkinoilla vaihtelee jonkin verran maittain. Yleisesti voidaan todeta, että yhdistynyt yritys nousisi markkinajohtajaksi useimmissa näistä maista, jolloin Exxonin, BP/Mobilin ja Aralin yhteenlaskettu markkinaosuus olisi alimmillaan [20–30]* prosenttia (Ranskan moottoriteillä) ja ylimmillään lähes [30–40]* prosenttia (sekä Saksassa että Yhdistyneessä kuningaskunnassa). Kuitenkin kaikissa näissä maissa toimii joitakin vahvoja kilpailijoita (suuria kansainvälisiä yhtiöitä tai kansallisia johtajia), joiden markkinaosuudet ovat noin 15–20 prosenttia tai enemmänkin, ja tämä sulkisi pois mahdollisuuden, että yhdistynyt yritys voisi yksinään käyttää yksinomaista määräävää asemaa.

465. Pikemminkin on tarpeen arvioida kysymystä mahdollisesta yhteisen määräävän aseman syntymisestä tai vahvistumisesta, erityisesti kyseisten markkinoiden rakenteellisten piirteiden vuoksi. Tältä osin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoilla ilmenevät yleensä kaikki ne piirteet, joita tavallisesti pidetään tarpeellisina, jotta yhteinen määräävä asema voisi syntyä. Näitä ovat seuraavat piirteet:

Tarjonnan keskittyminen

466. Markkinoiden tarjontapuolen keskittyminen on ensimmäinen edellytys oligopolin esiintymiselle. Oligopoli on markkinamuoto, jossa markkinoilla toimii vain harvoja suuria toimittajia ja ne ovat kilpailutoimissaan riippuvaisia toisistaan. Polttoaineiden vähittäismarkkinat ovat kansallisella tasolla yleensä keskittyneet, ja kussakin maassa

pieni joukko toimittajia (kolmesta viiteen) hallitsee noin kahta kolmannesta markkinoista. Osapuolet väittävät, että komission tarkastelemat markkinat eivät ole riittävän keskittyneet. Osapuolet korostivat erityisesti, että komissio on aiemmassa käytännössään yleensä katsonut, että oligopoliongelmien ilmaantuminen on todennäköistä vasta paljon keskittyneemmällä markkinoilla. Tätä kysymystä käsitellään tarkemmin yksittäisiä kansallisia markkinoita koskevissa osuuksissa. Yleisesti on syytä huomata, että on kiistatonta, että mitä suurempi määrä yrityksiä oligopolissa on mukana, sitä suurempi on vaara että jokin niistä poikkeaa yhteisestä kilpailukäyttäytymisestä. Kuitenkin vakiintuneen kilpailun taloustieteen mukaan oligopoli voi toimia myös vähemmän keskittyneillä markkinoilla. Näin on silloin, kun markkinat ovat hintojen osalta niin avoimet, että vastavuoroinen seuranta on helposti toteutettavissa jopa useiden markkinatoimijoiden kesken.

Tuotteen homogeenisuus

467. Pitkälle menevä homogeenisuus yksinkertaistaa hinnoittelun hiljaista yhteensovittamista. Koska muut sellaiset piirteet puuttuvat, jotka voisivat erottaa toimittajia toisistaan, kilpailu homogeenisten tuotteiden markkinoilla painottuu näin ollen hintoihin. Käsiteltävänä olevassa asiassa liikennepolttoneste on kiistatta tuote, jonka erilaistamiseen tai mukauttamiseen on hyvin vähän mahdollisuuksia. Se on luultavasti yksi niistä harvoista hyödykkeistä, joissa asiakkaat (autoilijat) eivät pysty havaitsemaan minkäänlaista eroa kahden erimerkkisen liikennepolttonesteen ominaisuuksissa ja suorituskyvyssä. Liikennepolttoneste on siinä määrin paljoustuote, että jalostajat turvautuvat järjestelmällisesti keskinäisiin tuotteiden vaihtoihin hankkiakseen sitä huoltoasemilleen.
468. Vastauksessaan komission päätökseen toisen vaiheen käynnistämisestä osapuolet väittävät, että liikennepolttonesteen vähittäiskaupalle on ominaista kiihkeä kilpailu kuluttajalle suunnatun kokonaistarjonnan muodossa. Niiden mukaan kuluttaja ottaa hinnan lisäksi erityisesti huomioon sellaiset tekijät kuin kätevä sijainnin, myymälässä tarjolla olevien lisätuotteiden valikoiman, muiden palvelujen (autonpesun) saatavuuden tai muiden arvokkaiksi koettujen piirteiden, kuten kampanjahintojen ja kanta-asiakasjärjestelmien, tarjonnan. Koska kilpailijoiden kokonaistarjonnassa on suuria eroja, homogeenisuutta ei väitteen mukaan olisi paljonkaan.
469. Tutkimuksessa kerätty näyttö ei näytä tukevan näitä näkökohtia. Tuotemerkin tunnettuuden ja tuotteiden erilaistamisen osalta tutkimuksessa vahvistui, että näillä tekijöillä ei ole merkittävää osuutta asiakkaiden mieltymysten määräytymisessä. Komission kuulemien vähittäiskauppioiden suuri enemmistö on ilmaissut, että tuotemerkin tunnettuudella on vain vähän merkitystä liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa. On totta, että liikennepolttonesteiden vähittäiskauppiat ovat pyrkineet tekemään tuotemerkkejään tunnetuiksi erityisesti markkinointikampanjoilla ja kanta-asiakasjärjestelmillä. Yleisesti voidaan kuitenkin todeta, että suurten öljyalan toimijoiden politiikka tuotemerkki-imagon luomiseksi liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa ei ole osoittautunut kovin tulokselliseksi. Ainoastaan Alankomaissa ja vähemmässä määrin Saksassa liikennepolttonesteiden vähittäiskauppiat ovat poikkeuksellisesti onnistuneet tekemään tuotemerkkejään jossakin määrin tunnetuiksi kanta-asiakasjärjestelmillä. Asiaa käsitellään tarkemmin Alankomaita ja Saksaa koskevissa osuuksissa.

470. Osapuolten mainitsemien "tarjolla olevien lisätuotteiden" osalta ei ole saatu mitään näyttöä, joka osoittaisi, että näillä tekijöillä olisi ollut mitään merkitystä autoilijoiden mieltymysten määräytymisessä. Alan yritykset eivät myöskään ole vastauksissaan lainkaan tukeneet tällaista näkemystä.
471. Komission keräämästä näytöstä käy ilmi, että autoilijoiden polttoaineen ostopaikan valintaan vaikuttaa kaksi keskeistä parametriä, kätevä sijainti ja hinta. Lisäksi osapuolten itsensä toimittama kyselytutkimus osoittaa selvästi, että useimmat kuluttajat kehittyneissä maissa eivät näe mitään merkityksellistä eroa polttoaineen laadussa liikennepolttonestemerkkien välillä. Sen sijaan ylivoimainen enemmistö heistä valitsee liikennepolttonesteiden jakelupisteen sen sijainnin kätevyyden ja hinnan perusteella.
472. Tämän kyselytutkimuksen mukaan kätevä sijainti on tärkein syy polttoaineen ostoon. Päinvastoin kuin osapuolet väittävät, kätevyydellä on kuitenkin merkitystä yksinomaan markkinoiden maantieteellisen laajuuden määrittelyssä. Tältä osin autoilijan tarve ostaa liikennepolttonestettä poikkeamatta kauas reitiltään määrittää liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan kilpailudynamiikan paikallistasolla, kuten markkinoiden määritelmää koskevassa osuudessa todettiin. Sitä vastoin tätä tekijää ei mitenkään voida pitää kyseisten tuotteiden luonteen erilaistumiseen vaikuttavana tekijänä.

Teknisen innovoinnin vähyys

473. Teknisen innovoinnin puute on toinen tyypillinen piirre markkinoilla, jotka ovat omiaan synnyttämään oligopolin, ja se on suorassa yhteydessä homogeenisuuteen. Ilman innovointia kilpailijoilla ei ole muuta mahdollisuutta kuin hintakilpailu. Teknologisen innovoinnin vähyys myös varmistaa, että kilpailun luonne (ja tuotteiden homogeenisuus) ei olennaisesti muutu lähitulevaisuudessa. Liikennepolttonesteiden vähittäiskaupalle on ominaista teknisen innovoinnin vähyys. Tekninen kehitys saavutetaan tekemällä prosesseihin ja tuotteisiin vaiheittaisia ja suhteellisen hitaita muutoksia pikemminkin kuin mullistavia, nopeita muutoksia.

Markkinoiden avoimuus

474. Markkinoiden avoimuus on myös yksi oligopolin syntymistä edistävillä markkinoille ominaisista perusedellytyksistä. Ensinnäkin avoimuus mahdollistaa markkinatoimijoille hintojen yhdenmukaistamisen ilman että nimenomaista yhteensovittamista tarvitaan. Vastaavasti hintojen avoimuuden voidaan odottaa johtavan samansuuntaiseen hinnoitteluun markkinoilla toimivien yritysten kesken. Toiseksi näiden yritysten on mahdollista seurata toistensa käyttäytymistä voidakseen muun muassa varmistaa, että yksikään niistä ei huijaa. Kyseisille markkinoille on ominaista täydellinen avoimuus, koska ne ovat vähittäismarkkinat, joilla pumppuhinnat ovat yleisessä tiedossa. Itse asiassa hintatiedot ovat helposti saatavilla paitsi markkinointitasolla myös kaikilla muilla kaupankäynnin tasoilla. Esimerkiksi polttoaineiden jalostamomyynnin trading-hintoja julkaisevat päivittäin arvostetut organisaatiot, kuten Platt's ja Petroleum Argus. Hintojen avoimuus ulottuu myös raakaöljyn tasolle. Kaiken kaikkiaan hintatiedot ovat saatavilla koko alalla, myös markkinointitasolla. Huomionarvoista on myös, että markkinoiden avoimuus on olennainen edellytys oligopolin tehokkaalle toiminnalle. Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa on niin avointa, että markkinatoimijoiden on mahdotonta harjoittaa

minkäänlaista huijausta. Lisäksi liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat ovat avoimet myös myytyjen määrien osalta. Tältä osin todettakoon, että useimmilla alan toimijoilla näyttää olevan hyvät tiedot kilpailijoidensa myynnistä, koska alan järjestöissä vaihdetaan vilkkaasti tietoja. Alalla on myös useita tahoja, jotka julkaisevat tilastotietoja.

Markkinoiden vaatimaton kasvu

475. Markkinoilla, joilla kysyntä pysyy muuttumattomana tai kasvaa vain vaatimattomasti, markkinoiden kasvu ei vauhdita kilpailua markkinoilla. Tähän on kaksi syytä. Vakiintuneessa asemassa olevilla yrityksillä ei ensinnäkään ole kannustimia kilpailla kasvavasta kysynnästä. Markkinaosuuden kasvattaminen on mahdollista vain kilpailijoiden kustannuksella, mikä saattaa johtaa haitalliseen hintasotaan, jossa ei ole voittajia. Toiseksi kysynnän vaatimaton kasvuvauhti ei houkuttele uusia toimijoita markkinoille. Käsiteltävänä olevassa asiassa liikennepolttonesteiden kysyntä Euroopassa on suhteellisen muuttumatonta, kuten osapuolet ovat myöntäneet. Erityisesti moottoribensiinin kysyntä on pysytellyt entisellään, ja suurin osa kysynnän kasvusta on suuntautunut dieselöljyyn. Liikennepolttonesteiden kysyntä ETA-alueella on kasvanut keskimäärin 0,4 prosenttia vuodessa viiden viime vuoden aikana.

Kustannussymmetria

476. Oligopolistisen määrävän aseman kestävyys on todennäköisempää, jos oligopolin jäsenillä on samankaltaiset kustannusrakenteet. Ensinnäkin samankaltaiset kustannusrakenteet luovat tavallisesti samankaltaisia kannustimia tietyssä markkinatilanteessa. Toiseksi samankaltaiset kustannusrakenteet lisäävät vastatoimenpiteiden vaaraa, sillä toimittaja tietää, että kilpailijat voivat vastata sen kilpailutoimiin tasavertaiselta pohjalta. Käsiteltävänä olevassa asiassa polttoaineiden vähittäiskauppioiden kustannusrakenteita tarkastellaan maakohtaisesti siten, että lähtökohtana käytetään liikennepolttonesteiden vähittäiskauppaa itsenäisenä liiketoimintana.

Markkinaosuuksien symmetria

477. Myös kilpailijoiden markkinaosuuksien symmetriaa tarkastellaan tekijänä, joka yleensä helpottaa samansuuntaista, kilpailua rajoittavaa toimintaa. Tämä johtuu pääosin siitä, että tällainen samankaltaisuus voi heijastaa yritysten samankaltaisia kustannuksia. Koska kustannukset vaikuttavat voimakkaasti yrityksen hintapolitiikkaan, edellä kuvaillut symmetriat tekevät hintojen yhteensovittamisen helpommaksi. Joillakin komission jäljempänä tarkastelemista kansallisista markkinoista markkinaosuudet jakautuvat epätasaisesti eri toimijoiden kesken. Ei ole kuitenkaan syytä katsoa, että tämä tekijä sinänsä sulkisi pois oligopolistisen määrävän aseman mahdollisuuden. Syynä on se, että vaikka markkinaosuuksien symmetria tarjoaakin lisäkannustimia samansuuntaiselle toiminnalle, sitä ei voida pitää ennakkoehtona samansuuntaisen toiminnan esiintymiselle. Esimerkiksi kustannussymmetriaa voi esiintyä, vaikka markkinaosuudet olisivatkin epäsymmetriset. Tämä pätee liikennepolttonesteiden vähittäiskauppaan, jossa merkittävimmät mittakaavaedut saavutetaan huoltoasema-alueen tasolla. Samalla tavoin oligopolin jäsenistä saattaa tuntua siltä, että niillä on kohtuullinen osuus markkinoista ja että ne ovat "tasapuolisessa asemassa" ja yhtä vahvoilla kuin kilpailijansa. Näin ollen niillä olisi vain vähän voitettavaa ja paljon menetettävää

aggressiivisilla kilpailutoimilla. Juuri tällainen tilanne on liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa, jossa lähes kaikki väitetyt oligopolin jäsenet ovat vertikaalisesti integroituneita toimijoita, jotka toimivat ympäri maailmaa ja joiden taloudelliset voimavarat ylittävät pitkälti sen aseman, joka niillä on vähittäiskaupassa tietyillä kansallisilla markkinoilla. Kaiken kaikkiaan kansallisten markkinaosuuksien symmetrialla ei luultavasti ole suurta merkitystä näille toimijoille. Tältä osin on huomionarvoista, että kaikki vertikaalisesti integroituneet vähittäiskauppiat ovat perustaneet korvausjärjestelmän vähittäismyyntiverkostojensa tukemiseksi siltä varalta, että niille koituu taloudellisia menetyksiä kovasta hintakilpailusta. Edellä selostetun perusteella arvioidaan, että vaikka useissa maissa, joita komissio on oligopolin arvioinnin yhteydessä tarkastellut, vallitsee markkinaosuuksien epäsymmetria, tällä ei ole merkitystä käsiteltävänä olevan asian kannalta.

Vertikaalinen integraatio

478. Yleensä samanasteinen vertikaalinen integraatio oligopolin jäsenten keskuudessa lisää niiden halukkuutta harjoittaa samansuuntaista toimintaa ja tällaisen toiminnan vakauden mahdollisuuksia. Syynä on ensinnäkin se, että integraatio voi tuoda integroituneille toimijoille kustannusetuja ja samankaltaistaa niiden kustannuksia verrattuna integroitumattomiin toimijoihin. Toinen ja tärkeämpi syy on, että samassa määrin integroituneiden yritysten strategiset edut ovat usein yhtenevät kaikilla liiketoiminnan tasoilla. Markkinatilanteen muutokset vaikuttavat integroituneisiin yrityksiin samalla tavoin ja saavat ne reagoimaan samaan tapaan. Tästä seuraa, että tällaisilla markkinoilla on odotettavissa suurempaa samansuuntaisen toiminnan vakautta. Käsiteltävänä olevassa asiassa öljyala on teollisuudenala, jolle ovat ominaisia suuret vertikaalisesti integroituneet yritykset. Tästä integraatiosta seuraa polttoaineiden vähittäiskaupassa joitakin etuja integroituneille yrityksille, muiden muassa toimitusvarmuus ja pitkällä aikavälillä parempi valmius mukautua muuttuvaan markkinatilanteeseen. On myös tosiasia, että vertikaalinen integraatio tuottaa integroiduille öljy-yhtiöille yhteisiä etuja kaikilla alan osa-alueilla. Näin ollen integraatio lisää jyrkästi samansuuntaisen toiminnan vakauden mahdollisuuksia tekemällä suurten öljy-yhtiöiden eduista yhteneviä.

Kysynnän jäykkyys

479. Yleisesti voidaan todeta, että jos kysynnässä ei esiinny hintajoustoa, kannustimet samansuuntaiseen toimintaan ovat suuremmat. Koska kokonaiskysynnän määrä ei laske merkittävästi hintojen noustessa, markkinoiden toimijoilla on voimakkaat kannustimet harjoittaa kilpailukykyisen tason ylittävää hinnoittelua. Liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa kysyntä on jäykkää, koska tuotteelle ei ole todellisia vaihtoehtoja. Useat kyselytutkimukset ovat osoittaneet, että hinnan noustessa liikennepolttonesteiden keskimääräinen kulutus pysyy pitkällä aikavälillä vakaana. Tämä johtuu myös siitä, että kysyntä on jossain määrin sidottua.

Rakenteelliset yhteydet

480. Oligopolistisen toiminnan todennäköisyys yleensä kasvaa, jos oligopolin jäsenten välillä on yhteyksiä. Tämä johtuu pääosin siitä, että rakenteelliset yhteydet saavat markkinatoimijat välittämään kumppaniensa menestymisestä ja tekevät ne tietoisiksi toistensa strategioista, kustannusrakenteista ja suunnitelmista. Tällaiset yhteydet voivat vähentää oligopolin jäsenten halukkuutta keskinäiseen kilpailuun tai toimia

mahdollisina keinoina vastatoimenpiteisiin, ja olosuhteiden mukaan ne voivat myös synnyttää tiettyjä yhteisiä taloudellisia etuja kyseisillä markkinoilla. Öljyalan tuotantoketjun loppupäälle ovat ominaisia useat suurten toimijoiden väliset yhteydet joko yrityskytösten muodossa (kuten BP/Mobil-yhteisyritys ja Mobilin osakkuus Aral Germany -yhtiössä) tai yhtiöittäättömien tai muiden kaupallisten suhteiden muodossa (kuten polttoaineiden vaihtosopimuksina).

Markkinoille pääsyn esteet – potentiaalisen kilpailun puuttuminen

481. Oligopoli voi toimia tehokkaammin, jos markkinoille pääsulle on korkeat esteet. Nämä esteet voivat tehdä markkinoiden haastamisen vaikeaksi ja suojata markkinoita potentiaalisten kilpailijoiden aiheuttamilta kilpailupaineilta. Liikennepolttonesteiden vähittäiskaupalle ja yleisemmin koko öljyalalle ovat ominaisia merkittävät markkinoille pääsyn esteet. Viime vuosina on osoittautunut, että vertikaalinen integraatio on esteenä ylitettävissä, kuten käy selvästi ilmi joidenkin integroitumattomien vähittäiskauppioiden menestyksekkästä toiminnasta markkinoilla. Muut merkittävät esteet kuitenkin tekevät uusien tulokkaiden pääsyn polttoaineiden vähittäismarkkinoille epätodennäköiseksi.
482. Ensinnäkin on olennaisen tärkeää saada muodostetuksi kriittinen massa huoltoasemista, joilla on korkea keskimääräinen myynti, jotta voisi kilpailla tehokkaasti markkinoilla. Tämä puolestaan vaatii huomattavia investointeja, osittain ympäristöasetusten noudattamisesta aiheutuvien kustannusten vuoksi (osapuolet arvioivat uuden huoltoaseman perustamiskustannuksiksi [...] euroa) sekä sopivien vähittäismyyntipaikkojen saatavuuden vuoksi. Jälkimmäisen seikan osalta monissa maissa on vaikea saada lupia uusien huoltoasemien rakentamiseen markkinoiden kyllästyneisyyden vuoksi. Tämä pätee myös kaikkiin käsiteltävänä olevan toimenpiteen piiriin kuuluviin maihin. Vaikka voidaankin väittää, että markkinoille voisi tulevaisuudessa päästä avaamalla uudelleen asemia, jotka viime vuosina on suljettu, nämä asemat ovat usein pieniä eivätkä houkuttele asiakkaita. Lisäksi vanhan aseman uudelleen avaaminen on ympäristöasetusten vuoksi lähes yhtä hankalaa ja kallista kuin uuden aseman rakentaminen.
483. Tosiasia on, että ainoita tulokkaita, jotka ovat viime vuosina onnistuneet hankkimaan merkittävän markkina-aseman joissakin jäsenvaltioissa, ovat hypermarketit, joita ovat suosineet erinäiset erityisolosuhteet (i) kilpailukykyisen tarjonnan saatavuus, ii) runsaat jakelu- ja terminaalirakenteet, iii) keskitetyt hankinnat, iv) sopivien liikekiinteistöjen saatavuus, v) lupien suhteellisen helppo saatavuus, vi) alhainen kustannusrakenne verrattuna perinteisiin kilpailijoihin), sekä vähemmässä määrin jotkin "halvat" vähittäiskauppiat, jotka ovat pystyneet perustamaan huoltamomäärältään ja keskimääräiseltä myynniltään riittävän suuren verkoston (Save Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Jet Conoco Saksassa).
484. Toisaalta monissa jäsenvaltioissa on tapahtunut huomattavaa yhdistymistä, kun marginaalien yleinen kaventuminen on pakottanut suuren joukon pieniä riippumattomia vähittäiskauppiaita ulos markkinoilta. Tämä piirre on yhteinen kaikille jäljempänä tarkasteltaville markkinoille. Tässä tilanteessa mahdollisuus, että "pienet" yritykset voisivat tulevaisuudessa päästä pienessä mittakaavassa liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoille, vaikuttaa epätodennäköiseltä, päinvastoin kuin osapuolet väittävät.

485. Kaiken kaikkiaan liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa ainoana todellisena potentiaalisen kilpailun lähteenä ovat hypermarketit, jotka ovat joissakin maissa onnistuneet erittäin hyvin kasvattamaan myyntiään (Ranskassa hypermarketit ovat alle 20 vuodessa vallanneet yli 50 prosenttia markkinoista). Niiden toiminta on kuitenkin vähäistä tai olematonta esimerkiksi Alankomaissa, Luxemburgissa ja Itävallassa, ja tämä saattaa olla merkinä rakenteellisista esteistä, jotka todennäköisesti tulevaisuudessakin estävät kehityksen sillä rintamalla. Muissa maissa, joissa nämä toimijat ovat jo vakiinnuttaneet asemansa (Yhdistynyt kuningaskunta ja Saksa), niiden todellinen kilpailupotentiaali olisi mitattava ottamalla asianmukaisesti huomioon kaikki lukuisat tekijät, jotka voivat haitata niiden kasvua jatkossa. Tätä seikkaa käsitellään maakohtaisissa arviointiosuoksissa.

Kysyntävoiman puuttuminen

486. Oligopolin jäsenten hinnankorotusmahdollisuuksia voi rajoittaa kuluttajien tasapainottava markkinavoima. Voimakkaat ja keskittyneet kuluttajat voivat joko estää oligopolin jäseniä harjoittamasta kilpailukykyisen tason ylittävää hinnoittelua tai tarjota riittävän kannustimen yhteistyöstä poikkeamiseen ja kilpailemiseen. Liikennepolttonesteiden vähittäiskaupasta kysyntävoima puuttuu täysin, sillä kysynnän muodostavat autoilijat.

Yhteydet useilla markkinoilla

487. Yhteydet useilla markkinoilla voivat auttaa pitämään yllä oligopolistista määräävää asemaa, koska ne saattavat lisätä mahdollisuuksia vastatoimenpiteisiin, joita voidaan toteuttaa muillakin markkinoilla. Öljylalle ovat ominaisia vertikaalisesti integroituneet yritykset, jotka toimivat alan kaikilla tasoilla raakaöljyn porauksesta polttoaineen markkinointiin asti.

488. Tätä taustaa vasten, joka on sama kaikilla edellä mainituilla kansallisilla markkinoilla, olisi siis arvioitava, onko kunkin maan kansallisten markkinoiden erityinen markkinatilanne sellainen, että oligopoli voi toimia tehokkaasti kyseisen sulautuman jälkeen. Jäljempänä käsitellään yksityiskohtaisesti kussakin maassa vallitsevaa tilannetta painottaen erityisesti kunkin maan markkinoiden keskittyneisyysastetta, muiden toimijoiden aiheuttamia kilpailupaineita oligopolin väitetyjä jäseniä kohtaan sekä kyseisen sulautuman ja yhteisen määräävän markkina-aseman toteamisen välistä syy-yhteyttä.

489. Seuraavassa taulukossa vertaillaan liikennepolttonesteiden hintoja maissa, joita toimenpide koskee.

Tuote: Vähittäiskaupan moottoribensiini - pumppuhinta

Alue	Keskiahinta tonnilta (Yhdysvaltain dollaria)					
	1996		1997		1998	
	Verollinen	Veroton	Verollinen	Veroton	Verollinen	Veroton
Itävalta	1 438	491	1 288	457	1 193	390
Belgia	1 500	398	1 389	370	1 312	313
Ranska	1 524	285	1 384	278	1 391	266

Saksa	1 400	354	1 222	334	1 174	279
Luxemburg	1 148	401	1 028	383	936	321
Alankomaat	1 579	428	1 447	406	1 405	347
Yhdistynyt kuningaskunta	1 271	270	1 397	300	1 487	271

Tuote: Vähittäiskaupan dieselöljy - pumppuhinta

Alue	Keskihinta tonnilta (Yhdysvaltain dollaria)					
	1996		1997		1998	
	Verollinen	Veroton	Verollinen	Veroton	Verollinen	Veroton
Itävalta	1 014	407	900	369	820	314
Ranska	937	255	856	239	854	220
Saksa	955	334	822	294	762	234
Luxemburg	832	333	739	305	659	247
Alankomaat	1 003	366	903	329	842	271
Yhdistynyt kuningaskunta	1 044	249	1 194	266	1 278	228

Itävalta

YLEISKATSAUS

Jalostus

490. Itävallassa on vain yksi jalostamo, joka on OMV:n omistuksessa ja hallinnassa. Perinteisesti yli 70 prosenttia öljytuotteista hankitaan sisämaassa sijaitsevista jalostamoista suoraan. Ilmeisesti mikään itsenäinen jälleenmyyjä ei harjoita tuontia Itävaltaan, vaan sen hoitavat integroituneet yhtiöt. Itävallassa on riittävästi kapasiteettia saatavilla. Raakaöljyn ostavat OMV ja RAG, ja se kuljetetaan öljyputkistoa myöten Adrianmereltä Wieniin, jossa se jalostetaan Schwechatissa sijaitsevassa OMV:n jalostamossa. Näin ollen OMV:llä on Itävallassa suuri merkitys: se omistaa Itävallan ainoan jalostamon, sillä on enemmistöosakkuudet Adrianmeren ja Wienin välisessä putkistossa ja Erdöl-Lagergesellschaft-varastossa, se on osakkaana Autobahn-Betriebsgesellschaftissa ja se omistaa Wienin ja St. Valentinin välillä kulkevan putkiston.
491. OMV:llä on sopimus jalostamonsa tuotannon jakamisesta Shellin, Mobilin, Esson ja Agipin kanssa. Nämä yhtiöt käyttävät yhteensä 15 prosenttia jalostamon tuotannosta. OMV harjoittaa myös tuotteiden vaihtoa Conocon, Agipin ja Aralin kanssa. Shell, Mobil, Esso ja Agip ovat myös osakkaina AWP:ssä, Erdöl-Lagergesellschaftissa (varasto) ja Autobahn-Betriebsgesellschaftissa. Paritätische Ausschuß für Kartellangelegenheiten -komitea katsoi, että tämä suurten toimijoiden yhteistyö voisi lähennellä kartellia. Suuret yhtiöt toimittavat polttoainetta toistensa huoltoasemille säästääkseen kuljetuskustannuksissa.

Infrastrukturi

492. Exxonin mukaan useat laivayhtiöt tarjosivat äskettäin proomutoimituksia Rotterdamista Wienin alueelle hintaan, joka oli tisleeltä [...] * ja moottoribensiiniltä [...] * Saksan markkaa tonnia kohti, jolloin liikennepolttonesteiden volyympainotetuksi keskihinnaksi tuli noin [...] * DM/T. Rahtimaksu Rotterdamista tavanomaiseen määränpäähän Saksassa (Reinin–Mainin alue) on noin [...] * DM/T. Vastaavasti keskimääräiset toimituskustannukset Itävaltaan ovat noin [...] * Saksan kustannuksia korkeammat. Korkeampi hinta johtuu pitemmästä kuljetusetäisyydestä, kanavamaksuista, Rein–Tonava-kanavan poikkeuksellisen lukuisista suluista, jotka hidastavat matkantekoa, alhaisemmista vedenkorkeuksista Reiniin verrattuna sekä suuresta riskistä, että Tonavan alhainen vedenkorkeus aiheuttaa viivytyksiä (koska Tonavan vedenkorkeutta ei säädellä patojen avulla).
493. Suurten toimijoiden hallitseman varaston lisäksi on riippumattomia varastointimahdollisuuksia, kuten Tamoil Linzissä, Roth Öl Steiermarkissa ja pienemmät, alueellisen kysynnän kattavat terminaalit. Vaikka osapuolet eivät toimittaneet numerotietoja näiden varastovaihtoehtojen kapasiteetista, on ilmoitettu, että kapasiteetti ei ole merkittävä. Joka tapauksessa kilpailijat ovat ilmoittaneet, että niiden sulkemisesta varastokapasiteetin markkinoiden ulkopuolelle ei ole vaaraa, sillä suuret toimijat vuokraavat varastokapasiteettinsa eivätkä hallitse sitä.

Tukkukauppa

494. Vuonna 1997 polttoaineen kulutuksesta 27 prosenttia ja dieselöljyn kulutuksesta 35 prosenttia katettiin tuonnilla. Suuret toimijat, trading-kauppiat ja "ulkopuoliset" tuovat öljytuotteita maahan proomulla Tonavaa myöten, junalla tai maanteitse. Ulkopuoliset tai niin sanotut B-tuotemerkit (OMV:n, Aralin tai BP/Mobilin hallitsemia vähittäismyyntiverkostoja pienemmät verkostot, kuten Avia, Jet, Turmöl, Rühl, IQ, AWI, Roth, Hölzl, Champion, A1 ja Eurol) tuovat polttoaineita tai ostavat polttoaineita suurilta toimijoilta ja tukkukauppailta, ja ilmeisesti ne voivat valita halvimman tarjouksen ja asettaa hintansa itsenäisesti. Exxon kattaa [...] prosenttia tarpeistaan ostoilla kolmansilta osapuolilta. Muu osa tulee siirtoina osakkuusyhtiöiltä tai määräaikaisella prosessointijärjestelyllä OMV:n Schwechatin jalostamosta. BP/Mobil ostaa [...] prosenttia myyntivolyyymistään kolmansilta osapuolilta. Muu osa on maassa jalostettua tuotantoa.

Vähittäiskauppa

495. Itävallassa polttoaineiden vähittäiskauppiaita ovat tuotemerkkiasemat, riippumattomat huoltoasemat (eli vapaat asemat) ja valkoiset asemat. Supermarketeilla on vähäinen merkitys polttoainemarkkinoilla ja ne hallitsevat vain hyvin harvoja asemia.
496. Tärkeimmät tuotemerkkiverkostot ovat OMV:n, Aralin, BP/Mobilin, Shellin ja Esson verkostot. Muut tuotemerkkiasemat ovat B-tuotemerkkejä ja valkoisia asemia.
497. 64 prosenttia asemista on tuotemerkkiasemia. Nämä asemat ovat edustajien hoidossa, ja järjestelmä sitoo edustajat määrittelemään hintansa suurten toimijoiden ohjeiden mukaan. On tärkeää panna merkille, että suuret toimijat (OMV, Aral, BP/Mobil, Shell ja Esso) ovat osakkaina vähintään [...] prosentissa Itävallan asemista.
498. Vapaita asemia (eli B-tuotemerkkejä) ovat Avia, Jet, Turmöl, Rühl, IQ, AWI, Roth, Hölzl, Champion, A1, Eurol jne. Muut B-tuotemerkit ovat osittain suurten toimijoiden omistuksessa: Genol (29 % OMV:llä) ja Avanti (50 % Shellillä) toimivat kaikkialla Itävallassa. Itävallassa valkoisia asemia eivät omista riippumattomat yritykset vaan suuret toimijat, jotka pitävät niitä mieluummin tuotemerkittöminä (esimerkiksi OMV:llä on valkoisten asemien verkosto: Stroh-Tankstellen).
499. [...]*.
500. Itävallassa huoltoasema-alaa säädellään voimakkaasti. Ennen syyskuun 16 päivää 1981 valtio säänteli polttoainehintoja. Hinnat muuttuivat vain mineraaliöljy-yhtiöiden pyynnöstä, jos niiden kustannukset kasvoivat. Vuonna 1981 kaikkien polttoaineiden hinnat vapautettiin dieselöljyä lukuun ottamatta. Markkinoiden toimijoita ovat olleet OMV, Agip Austria AG, BP Austria AG, Mobil Oil Austria AG, Shell Austria AG ja Aral Austria GmbH. Paikallistasolla suuret toimijat joutuvat kilpailemaan B-tuotemerkkien (kuten Avantin, Jetin ja Turmölin) ja riippumattomien kauppiaiden kanssa. Näiden ympäristössä suuret toimijat tarjosivat asemilleen halvempia hintoja kilpaillakseen näillä alueilla ("hintojen keskittäminen"). Vuonna 1990 voimaan tuli uusi sopimus ("Branchenübereinkommen"), jonka tarkoituksena oli tehdä hinnoittelusta objektiivisempaa. Käyttöön otettiin markkinatietojärjestelmä, jotta kansainvälisiä ja kansallisia polttoainehintoja voitaisiin seurata viikoittain.

Toimenpide ei onnistunut kovin hyvin, joten sopimuksesta on luovuttu kuten myös dieselöljyn hinnan säännöstelystä.

501. Itävallassa on säädetty myös tiukkoja ympäristövaatimuksia, mutta ne eivät eroa Saksan vaatimuksista. Pienillä huoltoasemilla ei ole varaa noudattaa näitä tiukkoja vaatimuksia (Exxon ilmoittaa tämän tärkeimmäksi syyksi siihen, että markkinoiden rationalisointi tulee jatkumaan). Asemien sulkemiseen on tarjolla taloudellista tukea. Kaikki mainitut kustannukset ovat samankaltaiset Saksassa.
502. Itävallassa on hyvin tiheä huoltoasemaverkko (tiheämpi kuin Saksassa). Tästä seuraa, että asemakohtainen keskimääräinen myynti on alhaisempi: 1 422 m³ Itävallassa, kun se Saksassa on 3 170 m³. Huoltoasemien määrä on laskenut 23 prosenttia vuosina 1995–1997. Vuoden 1995 jälkeen markkinoille ei ole tullut uusia toimijoita lukuun ottamatta Jet-Conocoa, joka on laajentanut verkostoaan 29:stä 55 asemaan.

YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE

Markkinarakenne

503. Seuraavassa taulukossa esitetään markkinaosuuksien kehitys Itävallassa neljän viime vuoden aikana. Taulukosta käy ilmi, että markkinoita on tähän asti hallinnut kolme yhtiötä, OMV, BP/Mobil ja Shell, joiden hallussa on yhteensä [50–60]* prosenttia markkinoista. Kaksi seuraavaa markkinatoimijaa ovat Esso ja Aral, joista kummallakin on yli [0–10]* prosentin markkinaosuus.

	1995	1996	1997	1998
OMV	[20–30]* %	[20–30]* %	[20–30]* %	[20–30]* %
BP ⁵⁹	[0–10]* %	[0–10]* %	[10–20]* %	[10–20]* %
Shell	[10–20]* %	[10–20]* %	[10–20]* %	[10–20]* %
Esso	[0–10]* %	[0–10]* %	[0–10]* %	[0–10]* %
Aral	[0–10]* %	[0–10]* %	[0–10]* %	[0–10]* %
Muut tuotemerkit	[20–30]* %	[20–30]* %	[10–20]* %	[10–20]* %
Muut	[0–10]* %	[10–20]* %	[10–20]* %	[0–10]* %

504. Kuten edellä selostettiin, muita markkinatoimijoita ovat muut pienemmät tuotemerkkiverkostot, supermarketit ja valkoiset asemat. Eräissä pienemmissä tuotemerkkiverkostoissa, joiden osuus B-tuotemerkeistä on noin [30–40]* prosenttia, on osakkaana jokin markkinoiden kolmesta suurimmasta toimijasta. Ilmoituksen tehneiden osapuolten mukaan supermarketien markkinaosuudet ovat pysytelleet 2 prosentissa viitenä viime vuotena eikä niiden odoteta muuttuvan merkittävästi tulevaisuudessa. Valkoisten asemien osuus on samaten pienentynyt 8,4 prosentista 8,0 prosenttiin samalla ajanjaksolla. Osapuolet eivät odota Itävallan kilpailuasetelman muuttuvan merkittävästi lyhyellä aikavälillä. Tämä johtuu niiden mukaan nykyisistä rajoittavista luvansaantiehdoista.

1. _____

59. Mobilin osuus on lisätty BP:n osuuteen vuodesta 1997 alkaen. Yhteisyrityksen perustamista edeltävää Mobilin osuutta ei ole saatavilla.

Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat

Kustannukset

505. On hyvin epätodennäköistä, että mikään muu tuotemerkillä toimiva vähittäiskauppias voisi aiheuttaa kilpailupaineita markkinoiden kolmea suurinta toimijaa kohtaan. Markkinatutkimuksen aikana kilpailijat ovatkin ilmoittaneet komissiolle, että jos suuret toimijat nostavat hintojaan, riippumattomat kauppiat tekevät samoin. Riippumattomat haluavat pitää yllä hyviä suhteita suuriin toimijoihin, sillä ne eivät selviytyisi hintasodasta tai liian kovasta kilpailusta. Tämä johtuu ensinnäkin OMV:n, BP/Mobilin ja Shellin omistusosuuksista joissakin näistä toimijoista. Toiseksi näiden toimijoiden kustannukset ovat korkeammat kuin A-tuotemerkeillä. Niiden keskimääräinen myynti vuonna 1998 oli näet noin 824 kuutiometriä, kun alan keskiarvo oli 1 422 kuutiometriä ja kolmen suurimman toimijan keskiarvo 2 000 kuutiometriä. Näin alhaisilla myyntitasoilla kiinteät kustannukset jakautuvat suppealle pohjalle ja muodostavat siis merkittävän osan kokonaiskustannuksista. Tämän vuoksi myyntitasojen erot aiheuttavat huomattavia kustannuseroja. Kolmanneksi pienemmät kilpailijat ovat merkittävässä määrin riippuvaisia tukkuhankinnoista, joita ne tekevät kolmelta suurimmalta toimijalta, jotka jakavat Exxonin kanssa OMV:n jalostamon tuotannon.
506. Edellä selostetun perusteella näyttäisi siltä, että OMV, BP/Mobil, Shell, Esso ja Aral sanelevat Itävallan markkinoiden kilpailuehdot. Koska todellisia kilpailijoita on näin vähän ja koska liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan alan yleiset olot ovat perinteisesti olleet omiaan johtamaan oligopolistiseen toimintaan, on vahvoja viitteitä siitä, että Itävallan markkinat voisivat toimia oligopolistisissa tai lähes oligopolistisissa oloissa.
507. Itävallassa olisi myös otettava huomioon se, että BP/Mobililla ja Aralilla on rakenteellisia yhteyksiä (ks. edellä yleisösuus) ja että kaikilla näillä yhtiöillä on erityisiä järjestelyjä OMV:n Schwechatin jalostamon kanssa.

Hinnat

508. Liikennepolttonesteiden vähittäishintojen tason ja vaihtelun tarkastelu antaa vahvoja viitteitä siitä, että kilpailu on markkinoilla vähäistä.
509. Itävallan (verottomat) hinnat kuuluvat Euroopan korkeimpiin. Bensiinin nettohinta oli 33 prosenttia ja dieselöljyn nettohinta 29 prosenttia korkeampi kuin Saksassa vuonna 1998. Lisäksi moottoribensiinin hinta korreloi vain rajallisesti raakaöljyn hinnan tai Platt'sin dieselöljyn ja moottoribensiinin hintanoteerausten kanssa. Osapuolten mainitsemassa Puwein tutkimuksessa selostetaan, että kuukausittaiset vaihtelut ovat olleet Saksassa 50 prosenttia suurempia kuin Itävallassa ja että 10 prosentin muutos raakaöljyn hinnassa aiheuttaa 3 prosentin hintamuutoksen Itävallassa ja 5 prosentin hintamuutoksen Saksassa (veroton hinta).
510. Osapuolten mukaan Itävallan korkeammat hinnat johtuvat ylimääräisistä logistiikkakustannuksista, vähäisemmästä myynnistä ja huoltoasemamyymälöitä koskevista rajoituksista. Logistiikkakustannukset jakautuvat osapuolten mukaan [...] * Yhdysvaltain dollarin ylimääräisiin kuljetuskustannuksiin (Saksaan verrattuna) ja [...] * Yhdysvaltain dollarin ylimääräisiin Itävallan sisäisiin jakelukustannuksiin, jotka aiheutuvat paikallisesta maastosta ja vähittäismyyntiverkoston rakenteesta.

Vähäisempi myynti aiheuttaa [...]* dollarin ylimääräiset yksikkökustannukset, jotka joudutaan kattamaan suuremmilla marginaaleilla. Myymälöitä koskeviin rajoituksiin taas kuuluvat myymälän kokorajoitus (80 m², kun taas Exxonin vakiomyymäläkoko on [...]* m²), tupakan myyntiin vaadittava erityislupa ja niin edelleen. Tämä vähentää osapuolten mukaan kauppiaille kertyviä tuloja [...]* dollarilla. Osapuolten mukaan näiden kolmen seikan yhteisvaikutus on suuruudeltaan [...]* dollaria, ja ne päättelevät sen selittävän 90 prosenttia Itävallan ja Saksan välisestä erosta liikennepolttonesteiden pumppuhinnoissa.

511. Myymälärajoituksista johtuva tulonmenetyksensä vaikuttaa kyseenalaiselta oletukselta. Ensinnäkin osapuolet viittaavat tulonmenetykseen eivätkä marginaalin menetykseen, jonka pitäisi olla arvoltaan pienempi kuin kokonaistulonmenetyksensä. Toiseksi, kun osapuolilta pyydettiin arviota Saksan päivittäistavaramyymälöiden tuottamista lisämarginaaleista, osapuolet viittasivat kohtaan "bruttojakelumarginaali – muut", jossa ilmoitettiin Saksasta [...]* Yhdysvaltain dollarin määrä tonnilta ([...]*). Kun kuitenkin katsotaan samaa kohtaa Itävallan osalta, siinä ilmoitetaan suurempi arvo, [...]* dollaria tonnilta.
512. Vaikka oletettaisiin, että tämä 85 dollaria tonnilta perustuu pitäviin oletuksiin, Saksaan nähden jää silti selittämättä [...]* prosentin hintaero, joka olisi noin [...]* senttiä litralta. Koska osapuolet ovat itse arvioineet, että kassamenojen jälkeen noin [...]* sentin marginaali litraa kohti muodostaisi hyväksyttävän tuoton investoinneille, tämä merkitsisi [...]* prosentin lisäystä tuottoon. [...]*.

Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu

513. Exxon on katsonut sekä suullisesti komission yksiköiden kanssa järjestetyissä kokouksissa että sisäisissä asiakirjoissaan, että se ei odota Itävallan supermarketien taholta minkäänlaista kilpailu-uhkaa. Markkinatutkimus vahvisti tämän.

YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET

514. Toimenpiteen vaikutukset on arvioitava edellä selostettua taustaa vasten ottaen huomioon myös ne seikat, jotka tuotiin esiin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoiden rakenteellisia piirteitä yleisesti käsittelevässä osuudessa.
515. Exxonin ja Mobilin sulautuma synnyttää voimakkaat yhteydet BP/Mobilin, Aralin ja Exxonin liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan toimintojen välille Itävallassa. Sen myötä Aralin ja Esson kannustimet OMV:n, BP/Mobilin ja Shellin johtoaseman haastamiseen pienenevät merkittävästi. Aral ja Esso näyttivätkin olevan ainoat verkostot, joilla on kapasiteettia aiheuttaa kilpailupaineita kolmelle johtavalle yhtiölle. Sulautuman jälkeisessä oligopolissa yhdistetyt markkinaosuudet olisivat [70-80]* prosentin luokkaa (mukaan lukien omistukset ja osakkuudet muissa kuin A-tuotemerkkiasemissa), ja marginaaliin jäisi hyvin pieniä kilpailijoita, joiden kustannuspohja ei mahdollista tehokasta kilpailua. Lisäksi näissä pienissä kilpailijoissa olisi jonkinasteisena osakkaana jokin kolmesta johtavasta toimijasta, ja ne olisivat myös riippuvaisia samojen yhtiöiden toimituksista. Sulautumisesta olisi näin ollen tuloksena OMV:n, Exxon–BP/Mobil–Aral-kolmikidon sekä Shellin yhteisen määräävän aseman syntyminen tai vahvistuminen Itävallan liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoilla.

RANSKA – MOOTTORITET

YLEISKATSAUS

516. Kuten jäljempänä osoitetaan, Ranskan tiemaksullisilla moottoriteillä liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoiden kilpailuympäristölle on ominaista toimijoiden hyvin pieni määrä. Tarjonta on hyvin keskittynyttä, ja kaikki toimijat ovat suuria vertikaalisesti integroituneita öljy-yhtiöitä. Koska näillä markkinoilla ei näytä nousevan esiin kysymyksiä jalostuksen tai tukkukaupan markkinoilta sulkemisesta, näitä seikkoja ei tarkastella laajemmin tässä arvioissa.

Tiemaksullisten moottoriteiden huoltoasemat erillisinä tuotemarkkinoina

517. Toimenpiteen vaikutus Ranskan moottoriteillä tulee olemaan hyvin merkittävä. Kuten edellä todettiin, tiemaksulliset moottoritiet voivat erityisten ominaispiirteidensä johdosta muodostaa erilliset tuotemarkkinat. Lisäksi Ranska kuuluu niihin jäsenvaltioihin, joissa useimmat moottoritiet ovat tiemaksullisia ja autoilijat maksavat sen perusteella, miten pitkän matkan he kulkevat moottoriteillä. Tämä tekijä on autoilijoille yksi lisäsyys olla poikkeamatta moottoriteiltä ostamaan polttoainetta moottoriteiden ulkopuolisilta huoltamoilta. Myös tarjontapuolella moottoritiekannan erillisuus liittyy korkeisiin markkinoille pääsyn esteisiin (ks. jäljempänä 554–561 kohta).

518. Seuraavassa taulukossa esitetään Exxonin moottoritiehintojen ja Exxonin verkoston keskimääräisten pumppuhintojen erot niissä jäsenvaltioissa, joissa toimenpiteellä olisi suurin vaikutus⁶⁰.

Moottoriteiden pumppuhintojen arvioitu delta prosenttiosuutena Exxonin keskimääräisestä verkostohinnasta	Verollinen moottoribensiini	Verollinen moottoridieselöljy	Veroton moottoribensiini	Veroton moottoridieselöljy
[...]*				

519. Kuten edellisestä taulukosta voidaan havaita, Ranska on käsiteltävänä olevassa asiassa tarkastelluista maista ainoa, jossa verollisten moottoritiehintojen ja moottoriteiden ulkopuolisten verollisten hintojen välillä on merkittävät erot (noin [...]*) %. Tämä johtuu oletettavasti siitä, että muissa maissa moottoriteihin kohdistuu voimakkaampia kilpailupaineita moottoriteiden ulkopuolisten huoltamojen taholta.

1. _____

60. Koska moottoriteiden keskimääräisistä pumppuhinnoista ei ole saatavilla alan omia tietoja, Exxonin moottoriteiden pumppuhintoja käytetään alan keskimääräisten pumppuhintojen mittarina. Osapuolet eivät pystyneet myöskään esittämään erillisiä tietoja yksinomaan tiemaksullisista moottoriteistä. Komissio käytti näin ollen tiemaksullisten moottoriteiden mittarina kaikki moottoritiet kattavia tietoja.

520. Osapuolet katsovat, että liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa Ranskan moottoriteillä ei muodosta moottoriteiden ulkopuolisesta liikennepolttonesteiden vähittäiskaupasta erillisiä markkinoita. Tämän näkökohdan ovat esittäneet myös muut öljy-yhtiöt, jotka ovat vastanneet komission menettelyn yhteydessä antamaan väitetiedoksiintoon. Ne kaikki viittaavat siihen, että nykyautojen suuren polttoainekapasiteetin ansiosta autoilijat voivat ajaa pitkiä matkoja ja ostaa polttoaineen moottoriteiden ulkopuolelta. Lisäksi Ranskassa autoilijoille tiedotetaan säännöllisesti erityisissä esitteissä moottoritiehuoltamojen ja moottoriteiden ulkopuolisten huoltamojen hintaeroista. Sekä osapuolten että muiden vastanneiden öljy-yhtiöiden mukaan myös liikennepolttonesteiden keskimääräinen kulutus on viime vuosina laskenut Ranskan moottoriteillä etenkin liikenteen keskimääräiseen kasvuun nähden.
521. Erityisesti on väitetty, että polttoaineiden kysyntä Ranskan moottoriteillä on vähentynyt merkittävästi juuri moottoriteiden ulkopuolisten huoltamoiden aiheuttamien kilpailupaineiden takia. Näkökantojensa tueksi osapuolet viittaavat Union Française de l'Industrie du Pétrole -järjestön vuonna 1992 tekemään tutkimukseen, jossa ennustettiin viidelle seuraavalle vuodelle noin 410 miljoonan litran kasvua liikennepolttonesteiden volyymimyynnissä toimiluvallisilla moottoriteillä ottaen huomioon myös liikennevirtojen ja moottoriteiden infrastruktuurin kasvu. Jälkikäteen voidaan todeta, että vaikka liikennevirrat ja moottoritieinfrastruktuurit kasvoivatkin, liikennepolttonesteiden myynti väheni kyseisenä aikana lähes 270 miljoonalla litralla. Tältä perustalta osapuolet päättelevät, että asiakkaat ovat siirtyneet moottoritiehuoltamoilta moottoriteiden ulkopuolisille huoltoasemille.
522. Osapuolten esittämä näyttö on vähintäänkin puutteellista. Se seikka, että polttoainemyynti moottoriteillä on vähentynyt viidessä vuodessa 270 miljoonalla litralla, ei yksinään todista mitään. Itse asiassa osapuolten olisi pitänyt vertailla mielekkäällä tavalla kummankin huoltamoverkoston kulutussuuntauksia voidakseen osoittaa, että liikennepolttonesteiden myynti moottoriteillä on vähentynyt siksi, että moottoriteiden ulkopuolinen myynti on kasvanut. Osapuolet eivät kuitenkaan ole tehneet lainkaan tällaista arviointia. Vielä tärkeämpää on, että osapuolet yksinkertaisesti jättävät huomiotta sen sinänsä loogisen seikan, että liikennevirrat ja tieinfrastruktuurit ovat saattaneet kasvaa myös moottoriteiden ulkopuolisilla huoltoasemilla.
523. Mielekäs liikennepolttonesteiden kysynnän vertailu moottoritiehuoltamoiden ja moottoriteiden ulkopuolisten huoltamoiden välillä osoittaa lähinnä sen, että näiden kahden verkoston kulutussuuntauukset ovat hyvin samankaltaisia. Seuraavassa taulukossa esitetään liikennepolttonesteiden kokonaisvolyymimyynti Ranskan moottoriteillä viiden viime vuoden aikana sekä liikennepolttonesteiden kokonaisvolyymimyynti Ranskan markkinoilla kokonaisuudessaan. Liikennevirtojen ja tieinfrastruktuurien kasvua ei ole otettu huomioon.

RANSKA		<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>
<u>ARVIOITU VOLYYMI</u>						
<u>MOOTTORITEILLÄ</u>						
Moottoribensiini	Kt	908	852	799	788	781
Autodieselöljy	Kt	<u>1449</u>	<u>1519</u>	<u>1509</u>	<u>1587</u>	<u>1684</u>

2357 2371 2308 2375 2465

ALAN VÄHITTÄISMYYNIN
VOLYYMI

Moottoribensiini	Kt	16122	15379	14738	14377	14289
Autodieselöljy	Kt	<u>15649</u>	<u>16532</u>	<u>17139</u>	<u>18118</u>	<u>19005</u>
		31771	31911	31877	32495	33294

524. Kuten edellisestä taulukosta voidaan havaita, moottoritiemyynin suuntaus viitenä viime vuotena on varsin samankaltainen kokonaissuuntauksen kanssa. Kysynnässä on ollut pientä kasvua, joka johtuu pääosin dieselöljyn kysynnän kasvusta, kun taas bensiinin kulutus on hieman vähentynyt. Tämä suuntaus on sama sekä moottorieverkostossa että moottoriteiden ulkopuolisessa verkostossa. Tämän näytön perusteella vaikuttaa siltä, että moottoriteiden kulutussuuntaukset eivät eroa moottoriteiden ulkopuolisille huoltoasemille ominaisista kulutussuuntauksista.
525. Myös kvalitatiivinen analyysi moottoritiehuoltamoiden asiakkaista on valaiseva. Seuraavassa taulukossa esitetään arvio Exxonin liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan kokonaisvolyyymimyynnistä vuosina 1996–97–98 kuukausittain jaoteltuna.
526. Exxonin moottoritiehuoltamoiden kuukausittainen prosenttiosuus myynnistä

Tam	Hel	Maal	Huht	Tou	Kesä	Hein	Elok	Syys	Loka	Marr	Jou
-----	-----	------	------	-----	------	------	------	------	------	------	-----

[...]*

Luvut esitetään prosenttiosuuksina

527. Edellisestä taulukosta käy selvästi ilmi, että suurin osa Ranskan moottoriteiden vuotuisesta myynnistä ajoittuu yleisiin lomakuukausiin. Erityisesti moottoribensiinin kulutuksen osalta kaksi kuukautta vuodessa, heinäkuu ja elokuu, kattavat yli [...] prosenttia kokonaisymyynnistä. Jos lisätään huhti- ja toukokuu, nämä neljä kuukautta kattavat noin [...] prosenttia vuoden kokonaisymyynnistä. Dieselöljyn osalta suuntaus ei ole yhtä selvä, mutta silti havaittavissa. Yleisesti myynti on suurempaa kaikkina kuukausina, joille osuu yleisiä loma-aikoja. Toisin sanoen edellä esitetystä tiedoista käy ilmi kysynnän voimakas kausiluonteisuus, mikä puolestaan viittaa siihen, että kysyntä on varsin sidottua. Kausiasiakkaat ovat pääosin turisteja, jotka tankkaavat polttoainetta todennäköisimmin moottoriteillä. Nämä havainnot puoltavat jälleen sitä, että moottoriteitä käsiteltäisiin erillisinä markkinoina.
528. Ranskan tiemaksullisten moottoriteiden markkinoiden erillisyydestä on lisäosoituksena se, että hinnat ovat noin 5–10 prosenttia korkeammat kuin moottoriteiden ulkopuolella. Tältä osin osapuolet väittävät, että liikennepolttonesteiden vähittäiskauppioiden kustannukset ovat suuremmat moottoritiehuoltamoilla. Tämä seikka ei kuitenkaan selitä lainkaan sitä, miksi autoilijat ovat tosiasiallisesti valmiita maksamaan kalliimman hinnan moottoriteillä ostetusta polttoaineesta. Kaiken kaikkiaan Ranskan moottoritiekannan "eristyneisyys" muista markkinoista heijastuu tarkasti hinnoissa, jotka ovat 5–10 prosenttia korkeammat kuin moottoriteiden ulkopuolisten huoltamoiden hinnat.

YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE

Markkinarakenne

529. Sulautumaa edeltävä tilanne on seuraavanlainen. Toisin kuin moottoriteiden ulkopuolisessa vähittäiskaupassa, liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat Ranskan tiemaksullisilla moottoriteillä ovat jo hyvin keskittyneet. Niille on ominaista vain kuuden toimijan läsnäolo, jotka kaikki ovat vertikaalisesti integroituneita öljy-yhtiöitä ja joista yhden, Agipin, asema on merkityksettömän pieni. Viisi muuta toimijaa voidaan jakaa kahteen luokkaan: kansallisiin johtajiin, joita ovat Total ja Elf, ja suuriin toimijoihin, joita ovat Shell, Exxon ja BP/Mobil. Markkinajohtajina ovat kaksi kansallista johtajaa. Tämä liittyy niiden perinteisesti vahvaan asemaan Ranskan alueella; tiemaksullisilla moottoriteillä tälle asemalle ei ole noussut haastajia. Kummallakin toimijalla on omat Ranskassa sijaitsevat jalostamonsa, jotka takaavat oikea-aikaiset ja halvat liikennepolttonesteiden toimitukset. Kumpikin omistaa lukuisia varastoja, jotka sijaitsevat kattavasti ympäri Ranskaa. Kummallakin on hyvin suuri määrä huoltoasemia, jotka takaavat moottoritieverkon tiheän kattavuuden. Näistä kahdesta toimijasta Total on johtoasemassa tiemaksullisten moottoriteiden markkinoilla. Sulaututtuaan Finan kanssa se on lujittanut johtoasemaansa entisestään ja saavuttanut noin [30–40] prosenttiin markkinaosuuden. Kuten jäljempänä osoitetaan, Total on myös kaikkein tehokkain vähittäiskauppias asemien keskimääräisellä myynnillä mitattuna. Kolme suurta yhtiötä puolestaan ovat näillä markkinoilla kaikki keskikokoisia toimijoita. Shellin ja Exxonin markkinaosuudet ovat samaa luokkaa (Shellillä [10–20] % ja Exxonilla [10–20] %) sekä volyyymimyynnissä että asemien määrässä mitaten, ja BP/Mobil seuraa melko lähellä. Sulautumaa edeltävä CR4 on lähes [80–90] prosenttia.
530. Markkinoilla on tuskin lainkaan riippumattomia vähittäiskauppiaita. Tämä johtuu useista syistä, etenkin moottoriteiden huoltoasemalupien saannin vaikeudesta,

saatavilla olevien huoltamopaikkojen vähälukuisuudesta ja tarvittavista suurista investointikustannuksista (näitä näkökohtia käsitellään tarkemmin jäljempänä 554–561 kohdassa).

531. Seuraavassa taulukossa esitetään arvio osapuolten ja niiden kilpailijoiden markkinaosuuksista (volyymissä mitattuina) viiden viime vuoden aikana.

Ranska	1994	1995	1996	1997	1998
Total	[30–40]*	[30–40]*	[30–40]*	[30–40]*	[30–40]*
Elf	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*
Shell	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
Esso	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
BP/Mobil	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
Fina	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*
Agip	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*

532. Markkinat ovat pysyneet kyseisenä aikana varsin vakaina markkinaosuuksien kehityksen osalta. Joidenkin toimijoiden markkinaosuuksissa on ollut noin 10 prosentin muutoksia viiden vuoden aikana. Johtavat toimijat ovat kuitenkin pitäneet markkinaosuuksiansa lähes muuttumattomina: Total on johdossa ja sen perässä tulevat Elf, Shell, Exxon ja BP/Mobil.

533. Eri toimijoiden markkina-asemia kannattaa mitata myös asemien lukumäärän perusteella.

Huoltoasemien määrä	1996	1997	1998
Total	111	113	126
Elf	128	125	124
Shell	48	51	57
Esso	55	56	60
BP/Mobil	22	42	41
Fina	26	34	24
Agip	9	9	7

534. Totalin ja Elfin asemamäärät ovat samaa luokkaa (Totalilla 126 ja Elfillä 124), ja niiden perässä tulevat Shell, Exxon ja BP/Mobil. Markkinaosuuksien kehitys ei ole ollut yhtä korostuneen vakaata kuin volyymiosuuksissa, mutta silti varsin vakaata. Viiden vuoden aikana erityisesti Total on kasvattanut asemamääräänsä noin 20 prosentilla (lukuun ottamatta Finan hankintaa) ja noussut Elfin ohi johtoon. Muut johtavat toimijat ovat säilyttäneet asemansa lähes muuttumattomina lukuun ottamatta BP:tä, joka yhdisti verkostonsa Mobilin verkostoon vuonna 1997.

535. Edellä esitettyjen näkökohtien perusteella vaikuttaa kaiken kaikkiaan siltä, että viime vuosina liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat Ranskan tiemaksullisilla moottoriteillä ovat pysyneet varsin staattisina eikä niissä ole tapahtunut muutoksia.

Kysyntä on pysynyt viiden vuoden aikana melko muuttumattomana. Kilpailijoiden asemat ovat pysyneet enemmän tai vähemmän ennallaan.

Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat

Kustannukset

536. Vähittäismyyntiverkoston tuottavuuden tärkeänä tekijänä on myynti. Mitä suurempi myynti, sitä alhaisemmiksi jäävät asemien keskimääräiset käyttökustannukset litraa kohti. Edellä mainittujen toimijoiden kustannusten vertailemiseksi seuraavassa taulukossa esitetään eri toimijoiden keskimääräinen asemakohtainen myynti viiden viime vuoden ajalta.

Ranskan moottoritiet myynnit		Agip	BP/M	Elf	Esso	Fina	Total	Shell	Yhteensä
1998									
Asemia		7	58	124	60	24	126	73	472
Liikennepolttonesteitä, km ³ /v		29	309	771	389	93	1004	430	3026
Asemakoht. myynti, m ³ /v		4199	5333	6220	6482	3889	7970	5891	6412
1997									
Asemia		9	60	125	64	34	113	70	475
Liikennepolttonesteitä, km ³ /v		35	296	731	399	106	929	425	2922
Asemakoht. myynti, m ³ /v		3911	4933	5851	6234	3118	8223	6078	6152
1996									
Asemia		9	60	128	67	26	111	66	467
Liikennepolttonesteitä, km ³ /v		37	292	702	408	90	893	422	2844
Asemakoht. myynti, m ³ /v		4139	4873	5485	6089	3465	8042	6390	6090
1995									
Asemia		8	57	128	64	25	108	67	457
Liikennepolttonesteitä, km ³ /v		35	318	705	414	89	914	450	2927
Asemakoht. myynti, m ³ /v		4392	5585	5506	6476	3570	8466	6719	6404
1994									
Asemia		9	60	121	59	21	103	66	439
Liikennepolttonesteitä, km ³ /v		39	328	697	424	78	897	454	2918
Asemakoht. myynti, m ³ /v		4364	5469	5761	7184	3734	8705	6881	6646

Lähde: UFIP

Lähde: UFIP

537. Edellisestä taulukosta käy ilmi, että Totalilla on suurin myynti, 7 970 m³ asemaa kohti, ja sitä seuraa Exxon 6 482 m³:n myynnillä. Kaikkien johtavien toimijoiden myynti on pitkälti yli 5 000 m³. Yleisesti voidaan todeta, että keskimääräinen myynti on varsin suurta verrattuna moottoritien ulkopuolisten asemien keskiarvoon. Tämä johtuu kuitenkin siitä, että moottoritiehuoltamot ovat yleensä kooltaan suurempia kuin tavalliset moottoriteiden ulkopuoliset huoltoasemat.

538. Alalla katsotaan, että 3 000–3 500 m³:n keskimääräinen myynti asemaa kohti mahdollistaa tavalliselle huoltoasemalle MES:n (minimum efficient scale, pienin hyödykemäärä, joka voidaan tuottaa kannattavasti) saavuttamisen. Koska kuitenkin moottoritiehuoltamoilla on suuremmat kustannukset kuin tavallisilla huoltamoilla, MES:n edellytykseksi voidaan ottaa korkeampi keskimääräismyynti. 6 000 m³:n

myynti (kaksi kertaa keskimääräinen MES-myynti) voidaan kohtuudella ottaa kannattavuusrajaksi. Tätä lähestymistapaa käyttäen havaitaan, että eri toimijoiden välillä ei ole merkillepantavia eroja kustannustehokkuudessa. Kolme toimijaa (Total⁶¹, Exxon ja Elf) ylittää suurelta osin tavoitteeseen, ja kaksi muuta (Shell ja BP/Mobil) on hyvin lähellä sitä.

Hinnat

539. Jotta liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan kilpailuympäristöä Ranskan tiemaksullisilla moottoriteillä voitaisiin tarkastella kattavasti, vertailukohteeksi kannattaa ottaa koko Ranskan liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat, jotka ilmoituksen tehneiden osapuolten mukaan kuuluvat Euroopan kilpailluimpiin markkinoihin.
540. Kuten edellä 518–520 kohdassa osoitettiin, näyttää siltä, että Ranskassa hintaero on paljon muita maita suurempi. Vertailu eri maiden lukuihin voi joskus olla harhaanjohtavaa, koska eri kansallisilla markkinoilla vallitsevat erilaiset kilpailuolot. Joissakin maissa, kuten esimerkiksi Itävallassa ja Alankomaissa, verottomat hinnat moottoriteiden ulkopuolella ovat kokonaisuudessaan äärimmäisen korkeat, ja tämä voi osittain selittää pienemmän eron moottoritiehintoihin. Moottoritiet ovat myös tiemaksuttomia kaikissa näissä maissa Ranskaa lukuun ottamatta. Tämä puoltaa sitä, että moottoriteiden ulkopuolisista huoltoasemista kohdistuu voimakkaampi kilpailupaine moottoritiehuoltamoihin. Ranskan tilannetta voidaan kuitenkin verrata Yhdistyneeseen kuningaskuntaan, koska jälkimmäisen maan verottomat pumppuhinnat ovat lähellä Ranskan verottomia hintoja. Kuitenkin hintaero Yhdistyneessä kuningaskunnassa on yli viisi kertaa pienempi kuin Ranskassa. Myös Saksan tilanteen vertaamisesta Ranskaan on hyötyä, sillä hintaerot eivät ole kovin merkittäviä.
541. Seuraavassa taulukossa vertaillaan Exxonin moottoritiehintoja ja Exxonin huoltamoverkostohintoja Ranskassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Saksassa.

	Ranska	Yhdistynyt kuningaskunta	Saksa
Exxonin verottomat hinnat moottoriteillä – moottoribensiini	[...]*	[...]*	[...]*
Exxonin keskimääräiset verottomat verkostohinnat – moottoribensiini			
Exxonin verottomat hinnat moottoriteillä – dieselöljy			
1. _____			
61. On myös syytä ottaa huomioon, että Total on äskettäin hankkinut omistukseensa Finan, jonka asemakohtainen myynti on alhaisin kaikista.			

Exxonin keskimääräiset verottomat verkostohinnat – dieselöljy			
---	--	--	--

542. Voidaan huomata, että näiden maiden väliset hintaerot ovat hyvin merkittäviä eikä niitä juuri voida selittää sillä, että kustannukset olisivat Ranskassa suuremmat kuin Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Saksassa. Vaikka otettaisiin huomioon, että osa osapuolten luettelemista Ranskan moottoriteiden kustannuksista puuttuu Yhdistyneestä kuningaskunnasta ja Saksasta (kuten toimilupamaksut), muut kustannukset näyttävät olevan yhteisiä ylimääräisiä kustannuksia, joita vähittäiskauppiaille koituu moottoritiehuoltamon hoitamisesta maasta riippumatta.
543. Tältä osin voi olla valaisevaa vertailla Exxonin bruttomarginaaleja ja kustannuksia Ranskan, Yhdistyneen kuningaskunnan ja Saksan moottoriteilla. Erityisen hyödyllistä on vertailla kustannuksia, joita osapuolet nimittävät ilmoituksessaan "*muiksi tukkukustannuksiksi*", eli kustannuksia, joihin kuuluvat kaikki välittömät kustannukset (kuten maanvuokrat/verot, mainostaminen, vähittäismyyntihenkilöstö) ja välilliset kustannukset (kuten yrityksen yleiskustannukset, järjestelmäkustannukset), jotka liittyvät erityisesti vähittäisliiketoiminnan hoitamiseen ja johtamiseen kyseisessä maassa. Kuljetus- ja toimituskustannuksia ei lasketa mukaan.

Moottoritiet – 1998	Ranska	Yhdistynyt kuningaskunta	Saksa
Exxonin tukkukustannukset – moottoribensiini		[...]*	
Exxonin tukkukustannukset – dieselöljy		[...]*	
Exxonin bruttomarginaalit – moottoribensiini		[...]*	
Exxonin bruttomarginaalit – dieselöljy		[...]*	

Luvut ilmaistu Yhdysvaltain dollareina tonnilla

544. Edeltävästä taulukosta käy ilmi, että kustannukset, joita osapuolet pitävät Ranskan moottoriteilla perittävän lisähinnan syynä, ovat Ranskassa alhaisemmat kuin Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Saksassa. Sitä vastoin bruttomarginaalit ja hinnat ovat Ranskassa huomattavasti korkeammat kuin Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Saksassa.
545. Ei voida myöskään väittää, että edellä esitettyjen tietojen vertailu olisi harhaanjohtavaa siksi, että Exxonin vähittäismyyntiverkoston rakenne on erilainen kussakin maassa. Tältä osin todettakoon, että Exxonin moottoritieverkosto Ranskassa koostuu yksinomaan yhtiön omistamista huoltamoista eli huoltamoista, joista koituu Exxonille mahdollisimman suuret kustannukset.

546. Vastauksessaan väitetiedoksiintoon osapuolet toteavat, että kustannustiedot, jotka edellä esitettiin edustavina tietoina moottoritiehuoltamoista, sisältävät itse asiassa myös moottoriteiden ulkopuolisten huoltoasemien tietoja. Tältä osin huomattakoon, että komission käyttämät tiedot ovat peräisin osapuolten vastauksesta tietopyyntöön, jossa yksiselitteisesti edellytettiin moottoritiehuoltamoiden kustannustietoja. Komissio on siis olettanut, että myös osapuolet katsovat näiden tietojen antavan jollakin tavoin edustavan kuvan moottoritiehuoltamoidensa kustannuksista.
547. Vaikka arvion perustana käytettäisiinkin niitä tietoja, joita osapuolet eivät kiistä, näyttää joka tapauksessa siltä, että Ranskan moottoritiehuoltamoiden tuottamat marginaalit ovat selittämättömän suuret. Tältä osin, kuten edellä on todettu, verottomat pumppuhinnat Ranskan moottoriteillä ovat keskimäärin [...]*- [...]* prosenttia korkeammat kuin Ranskan verottomat pumppuhinnat kokonaisuudessaan. Osapuolet väittävät, että erot johtuvat moottoritiehuoltamoa hoitavalle vähittäiskauppiaille aiheutuvista korkeammista kustannuksista. Ne väittävät erityisesti:
- i)* että kaikkien Ranskan "toimiluvallisten" moottoriteiden huoltamoiden (joiden osuus Exxonin huoltamoista on [...]*) täytyy maksaa volyymiperusteista maksua noin [...]* sentiimiä litralta moottoritien ylläpitotoimiluvan haltijalle,
 - ii)* että moottoritiehuoltamoille koituu suurempia investointikustannuksia toimiluvan haltijan vaatimien lisäpalvelujen tarjonnasta: näitä ovat tavallisesti muun muassa ylimääräiset polttoaineen varastointisäiliöt, ylimääräiset pesu- ja pysäköintitilat yms., ja niistä aiheutuvat ylimääräiset kustannukset ovat suuruudeltaan [...]* sentiimiä litralta,
 - iii)* että moottoritiehuoltamoiden on oltava auki joka päivä ympäri vuorokauden. Tästä aiheutuu lisäkustannuksia noin [...]* sentiimiä litralta,
 - iv)* että yritysluottokorttien käyttö on runsaampaa moottoriteillä, mikä aiheuttaa noin [...]* sentiimin lisäkustannukset litralta.
- Kaikki nämä kustannukset muodostavat osapuolten mukaan suuren osan näistä hintaeroista – [...]* prosenttia moottoribensiinin osalta ja [...]* prosenttia dieselöljyn osalta.
548. Vaikka osapuolten suurpiirteiset arviot hyväksyttäisiinkin, selittämättä jäisi silti merkittävä, noin 20–30 prosentin luokkaa oleva hintaero. Lyhyesti sanottuna osapuolten esittämän laskelman perusteella jäisi silti litraa kohti jopa 10 sentiimin marginaali, jota eivät selitä mitkään ylimääräiset kustannukset.
549. Edellä esitetyn perusteella näyttää siltä, että liikennepolttonesteiden vähittäiskauppioiden kokonaismarginaalit ja viime kädessä voitot ovat Ranskan moottoriteillä suuremmat kuin Ranskan moottoriteiden ulkopuolisilla huoltamoilla. Nämä tuotot ovat myös suuremmat kuin edellä tarkasteltujen muiden jäsenvaltioiden moottoritiehuoltamoiden tuotot.

Hintasuuntauks

550. On myös varsin valaisevaa vertailla Ranskan moottoriteiden pumppuhintojen ja moottoriteiden ulkopuolisten pumppuhintojen suuntauksia neljän viime vuoden ajalta.

Pumppuhinnat	1995	1996	1997	1998
Yhdysvaltain	Verol-	Vero-	Verol-	Vero-

dollaria tonnilta		linen	ton	linen	ton	linen	ton	linen	ton
Moottoritiet	Moottori-bensiini	1630	378	1653	380	1500	364	1465	327
	Diesel-öljy	1007	331	1066	355	984	339	934	286
Moottoriteiden ulkop. vähittäiskauppa	Moottori-bensiini	1568	326	1598	334	1426	302	1384	260
	Diesel-öljy	949	282	1006	305	909	277	848	215
Moottoritiehintojen delta verrattuna moottoriteiden ulkopuolisiin hintoihin	Moottori-bensiini	62	52	55	46	75	62	80	67
	Diesel	59	49	60	50	75	62	87	72

551. Edeltävästä taulukosta käy ilmi, että absoluuttiset verottomat hinnat ovat laskeneet sekä moottoritiehuoltamoilla että moottoriteiden ulkopuolisilla huoltamoilla, mikä johtuu raakaöljyn hinnan laskusta. Suhteellisesti tarkasteltuina verottomat pumppuhinnat näyttävät kuitenkin kehittyneen eri tahtia, sillä moottoriteiden ulkopuoliset hinnat ovat laskeneet paljon jyrkemmin. Tältä osin on silmäänpistävä, että moottoritiehintojen ja moottoriteiden ulkopuolisten hintojen erot ovat kasvaneet noin 30–40 prosentilla.
552. Edeltävästä taulukosta ilmenee olennaisesti se, että ensinnäkin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat Ranskan tiemaksullisilla moottoriteillä eivät ole yhteydessä hintasuuntauksiin, jotka vallitsevat niiden viereisillä moottoriteiden ulkopuolisten huoltamoiden markkinoilla, ja toiseksi tiemaksullisten moottoriteiden markkinoiden toimijat näyttävät saavuttaneen kilpailukykyisen hintatason ylittävän tasapainon, jota ei häiritse eri toimijoiden kiihkeä kilpailu moottoriteiden ulkopuolisilla markkinoilla.
553. Lisäksi siltä osin kuin on kyse näiden markkinoiden eri vähittäiskauppioiden välisen hintakilpailun asteesta, on syytä panna merkille, että hintaerot ovat hyvin pieniä. Yleisesti ottaen pumppuhinnat pysyttelevät samalla tasolla, ja eri vähittäiskauppioiden hintojen väliset vaihtelut ovat merkityksettömiä. Tämä hintakilpailun puute osoittaa jälleen, että kukin vähittäiskauppias on tyytyväinen tuottoonsa ja että markkinat ovat saavuttaneet kilpailukykyisen hintatason ylittävän tasapainon.

Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu

Markkinoille pääsyn esteet

554. Alalla tunnustetaan, että useat tekijät tekevät tiemaksullisten moottoriteiden liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoille pääsyn vaikeammaksi kuin se on vähittäiskaupan huoltamomarkkinoilla kokonaisuudessaan. Tämä pätee myös Ranskaan.
555. Ensinnäkin uuden huoltoasema-alueen rakentaminen moottoritien varrelle vaatii jonkin verran investointeja. Osapuolet arvioivat, että uuden huoltoasema-alueen rakentaminen moottoritien varrelle voi maksaa viidestä kymmeneen kertaa enemmän kuin tavanomaisen huoltoasema-alueen rakentaminen. Osapuolten mukaan huoltoasema-alue, jolle ajetaan molemmista moottoritien ajosuunnista, voi maksaa jopa [...]* Yhdysvaltain dollaria ja huoltoasema-alue, jolle ajetaan vain yhdestä ajosuunnasta, voi maksaa [...]* dollaria, kun taas moottoritien ulkopuolelle rakennettava huoltoasema-alue maksaa yleensä noin [...]* dollaria. Ylimääräiset kustannukset syntyvät pääosin vaatimuksesta tarjota lisätiloja, kuten polttoaineiden varastointisäiliö, ylimääräisiä pesu- ja pysäköintitiloja yms.
556. Toiseksi uuden huoltoasema-alueen hyväksyttäminen voi kestää hyvin kauan. Ranskassa vaaditaan kokonaisuudessaan 1–2 vuoden aika moottoritien varrella sijaitsevan huoltoasema-alueen rakentamiseen, kun mukaan luetaan myös vaaditun luvan hankkimiseen ja tarjouspyyntömenettelyjen loppuunviemiseen kuluva aika.
557. Kolmanneksi uusien huoltoasemien rakentaminen on tiukasti säänneltyä ja Ranskan tieliikenneviranomaisten tarkasti valvomaa. Sääntely koskee myös muun muassa moottoritiehuoltamoiden keskinäisiä välimatkoja. Tämä rajoittaa selvästi uusien huoltoasema-alueiden rakentamismahdollisuuksia.
558. Neljänneksi markkinat ovat jo melko kyllästyneet nykyisten huoltoasema-alueiden osalta, ja tämäkin vähentää osaltaan uusien jakelupisteiden perustamismahdollisuuksia.
559. Tosiasiallisesti uusien huoltoasema-alueiden vähäinen saatavuus yhdessä muiden edellä mainittujen tekijöiden kanssa on perinteisesti estänyt uusien tulokkaiden pääsyn Ranskan tiemaksullisten moottoriteiden markkinoille. On varsin kuvaavaa, että kymmenen viime vuoden aikana vain kolme uutta moottoritiehuoltamo on tarjouskilpailussa myönnetty yrityksille, jotka eivät toimineet Ranskan moottoriteillä ennen vuotta 1989. Yksi huoltoasema myönnettiin Leclercille (ranskalainen hypermarketyhtiö) ja kaksi asemaa Dyneffille (suuri itsenäinen jälleenmyyjä).
560. Osapuolet väittävät, että markkinat ovat jossakin määrin kilpailulle alttiit sen vuoksi, että huoltoasema-alueiden hyödyntämiseen myönnettävät toimiluvat ovat määräaikaaisia ja tieliikenneviranomaiset myöntävät ne säännöllisesti uudelleen. Ranskan moottoritiet ovat joko keskushallinnon, paikallishallinnon tai kokonaan tai osittain yksityisomisteisten yhtiöiden omistuksessa. Keskus- tai paikallishallinto myöntää viimeksi mainituille "toimilupia" moottoriteiden rakentamiseen ja hoitamiseen. Yhtiöt puolestaan myöntävät liikennepolttonesteiden vähittäiskauppiaille toimilupia vähittäisportaan huoltoasemiin. "Toimiluvallisten" moottoriteiden osalta toimilupien kesto on yleensä 15–30 vuotta, vaikka paikallis- tai keskushallinto myöntää toimiluvat yleensä 30 vuodeksi.

561. Tätä taustaa vasten on syytä panna merkille, että vaikka järjestelmä on teoriassa suunniteltu synnyttämään jonkinlaista kilpailua olemassa olevan huoltoasema-alueen uudelleen jakamisessa, se ei ole koskaan toiminut kunnolla. Itse asiassa osapuolet myöntävät, etteivät ne tiedä yhdenkään uuden tarjoajan saaneen olemassa olevaa moottoritiehuoltamoita hallintaansa ensimmäisen toimilupakauden jälkeen. Tämä johtuu alan käytännöstä, jonka mukaan ensimmäinen toimittaja hankkii alkuperäiseen toimilupaansa pidennyksen, jonka yhteydessä tavallisesti sovitaan huoltoasemainvestoinnista tai aseman nykyaikaistamisesta, ennen kuin alkuperäinen toimilupakausi päättyy.

Potentiaalinen kilpailu

562. On myös syytä huomata, että Ranskan tiemaksullisten moottoriteiden markkinoilla ei ole todellista potentiaalisen kilpailun uhkaa. Ranskan moottoriteiden ulkopuolisessa liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa kilpailijoina ovat olleet ennen kaikkea supermarketit ja hypermarketit (niiden osuus Ranskan kokonaisymyynnistä on yli 50 %). Nämä toimijat ovat kehittäneet erityisesti polttoaineiden jälleenmyyntiä ydinliiketoimintaansa täydentävänä sivutoimintana. Niiden myynnin kasvu perustuu pääosin mahdollisuuteen pitää hinnat alhaisina kustannusetujen avulla. Tämän taas mahdollistavat logistiset synergiat, joita esiintyy niiden ydinliiketoimintojen ja liikennepolttonesteiden vähittäismyynnin välillä. Erityisesti hypermarketin konseptissa liikennepolttonesteiden jakelupiste sijaitsee kätevästi pysäköintialueella, jotta suurmyymälässä käyvät suuret asiakasmäärät voitaisiin hyödyntää. Näin toimija saavuttaa suuren myynnin vähäisillä käyttökustannuksilla. Näitä kaikkia tekijöitä ei kuitenkaan ole helppo toteuttaa moottoriteillä. Tällä hetkellä itse asiassa yksikään supermarketketju ei toimi Ranskan moottoriteillä lukuun ottamatta yhtä pientä poikkeusta (Leclercillä on yksi asema, jonka hinnat ovat keskimääräistä alhaisemmat). Useimmat liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa harjoittavat supermarket- ja hypermarketketjut ovat ilmoittaneet vastauksissaan komission kyselyyn, että ne eivät aio pyrkiä tiemaksullisten moottoriteiden markkinoille juuri edellä mainittujen syiden vuoksi. Ne tuovat myös esille, että tiemaksullisten moottoriteiden markkinoille pääsy on erityisen vaikeaa, jos asemien määrä ei ole riittävän suuri.

YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN: TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET

563. Kuten edellä on osoitettu, kilpailu on ympäristössä vähäistä jo ennen sulautumaa, mikä voidaan selittää useilla tekijöillä. Markkinat ovat hyvin keskittyneet, sillä viisi toimijaa (TotalFina, Elf, Shell, Esso ja BP/Mobil) kattaa lähes 90 prosenttia myynnistä. Aggressiivisia kilpailijoita ei ole, kuten moottoriteiden ulkopuolisilla markkinoilla. Korkeat markkinoille pääsyn esteet suojaavat markkinat hyvin kilpailuuhkilta. Riippumattomat vähittäiskauppiat ja erityisesti hypermarketit, jotka teoriassa olisivat ihanteellisia tulokkaita näille markkinoille, eivät myöskään ole osoittaneet kiinnostusta tai niillä ei ole ollut mahdollisuutta siihen.
564. Käsiteltävänä olevan toimenpiteen vaikutukset on arvioitava edellä selostettua taustaa vasten ottaen huomioon myös ne seikat, jotka tuotiin esiin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoiden rakenteellisia piirteitä yleisesti koskevassa osuudessa. Ensinnäkin toimenpide lisää entisestään markkinoiden keskittymistä. Käytännössä toimenpiteen seurauksena on yhden keskikokoisen kilpailijan poistuminen markkinoilta.

565. Tärkeämpää on, että toimenpide muuttaa markkinoiden rakennetta, sillä sen tuloksena muodostuu uusi voima Exxon/Mobilista ja BP/Mobilista, joiden yhteistä markkina-asemaa voidaan suurin piirtein verrata toisella sijalla olevaan kilpailijaan. Kaiken kaikkiaan toimenpiteellä on merkittävä häiritsevä vaikutus, koska se muuttaa oligopolin sisäistä tasapainoa. Viiden toimijan sijaan, joista kolmella on suhteellisen alhaiset markkinaosuudet, uudessa kilpailuasetelmassa on kaksi suurta toimijaa, Total/Fina [30–40]* prosentin markkinaosuudella ja Elf [20–30]* prosentin markkinaosuudella, sekä niihin verrannollinen kolmas voima, jonka muodostavat Exxon ja BP/Mobil yhteensä [20–30]* prosentin markkinaosuudella, ja pienempi toimija, Shell, jonka markkinaosuus on [10–20]* prosenttia.
566. Oligopolin jäsenten väliset kilpailusuhteet muuttuvat, sillä vastatoimenpiteiden mahdollisuudet kasvavat. Kun toimijoiden markkinaosuudet ovat suuremmat ja tasapainoisemmat, kilpailutoimien johdosta toteutettavat vastatoimenpiteet ovat potentiaalisesti laajempia ja vakavampia kuin nykyisessä markkinarakenteessa.
567. Sulautumaa edeltävässä tilanteessa kolme keskikokoista toimijaa voisivat silti esiintyä häiriötekijöinä oligopolin tasapainossa. Ne voisivat etenkin pyrkiä oikeutetusti laajentamaan markkinaosuuksiaan hyvän kustannustehokkuutensa perusteella. Nämä kolme toimijaa edustavat lisäksi ainoita monikansallisia supersuuria toimijoita, ja niillä on siten mahdollisuus olla jatkuvana kilpailu-uhkana kansallisille johtajille. Sulautuman tuloksena syntyy markkinarakenne, jossa mikään hyökkäävä kilpailutoimi ei ole mahdollinen aiheuttamatta voimakasta ja laajaa vastareaktiota. Polttoaineiden kysynnän kasvun vähäisyys johtaa siihen, että jos jokin toimijoista pyrkii kasvattamaan myyntiään, se tapahtuu väistämättä muiden toimijoiden kustannuksella. Koska tuote on lisäksi homogeeninen, ainoana mahdollisena markkinaosuuksien kasvattamiseen tähtäävänä kilpailustrategiana on hintojen alentaminen. Jokainen hinnanalennus laukaisee kuitenkin väistämättä toisten toimijoiden vastatoimenpiteen, sillä ne tuntevat alennuksen kohdistuvan suoraan niitä vastaan. Koska lisäksi kolmella viidestä toimijasta on hyvin tiheä verkosto Ranskassa ja koska niiden kustannustehokkuus on samaa luokkaa, hintakilpailua vältetään kaikin keinoin. Shell, joka on ainoa jäljelle jäävä "pieni" oligopolin jäsen ja jolla saattaisi olla erilaisia kannustimia, joutuisi kuitenkin alttiiksi hyvin vakaville riskeille, jos se kilpailisi voimakkaasti, koska sillä on pienempi markkinapeitto kuin suuremmilla vähittäiskauppiaille ja siihen on siksi helpompi kohdistaa vastatoimenpiteitä. Käytännössä sulautuma helpottaa harvojen hallitsevien toimijoiden keskinäisen vuorovaikutuksen toteuttamista ja seurantaa ja huonontaa samalla entisestään markkinoiden heikkoa taloudellista kannattavuutta.
568. Edellä esitetyn perusteella vaikuttaa siltä, että toimenpiteen tuloksena on TotalFinan, Elfin, Shellin, Esson ja BP/Mobilin yhteisen määräävän aseman vahvistuminen, josta seuraisi, että tehokas kilpailu estyisi merkittävässä määrin yhteismarkkinoilla.

Saksa

YLEISKATSAUS

Jalostus

569. Saksassa on tällä hetkellä 17 polttoainetalostamoja, jotka sijaitsevat rannikolla ja sisämaassa. Tärkeimmät talostajat ovat Exxon, Shell, BP/Mobil ja DEA, jotka omistavat noin 42 prosenttia koko kapasiteetista. Nämä kolme yhtiötä ovat vertikaalisesti integroituneita, sillä ne toimivat myös liikennepolttonesteiden tukku- ja vähittäiskaupassa. Myös useimmat muut talostajat (kuten Conoco, Elf, Total, Agip ja OMV) ovat vertikaalisesti integroituneita öljy-yhtiöitä. Integroittumattomat talostajat, kuten Ruhr Oel, Wintershall, Beta ja Holborn, tuottavat 43 prosenttia Saksan koko tuotannosta. Näiden talostamojen kapasiteetti on yhteensä 2 186 kilobarrelia päivässä. Koko Saksan kulutus (dieselöljy/moottoribensiini/liikennepolttonesteet) oli yhteensä 622 miljoonaa barrelia vuonna 1996. Eurostatin mukaan Saksan nettotuonti kattaa noin 21 prosenttia maan tuotantokapasiteetista, joskaan lukuun ei sisälly äskettäin rakennettu Leunan talostamo. On tärkeää panna merkille, että sisämaan talostamot eivät pysty myymään ylimääräistä tuotantoaan rahtimarkkinoilla, joten niiden on markkinoitava se Saksassa.

Infrastrukturi

570. Talostamot ja varastointikapasiteetti sijaitsevat strategisesti lähellä tärkeimpiä kulutusalueita, ja alueellisella varastointikapasiteetilla huolehditaan tuotteiden tarjonnasta Saksan syrjäisemmillä alueilla. Rein yhdistää lännessä sijaitsevat talostamot (VEBA:n Gelsenkirchen, DEA:n Wesseling, Shellin Godorf, Esson/DEA:n/VEBA:n/Conocon Karlsruhe) ja epäsuorasti Mittellandkanalin kautta Wintershallin talostamon. Kulkuyhteytenä eteläisille talostamoille (Esson Ingolstadt, BP/Mobilin/Agipin/RuhrOelin Vohburg) on Tonava. Kolmella talostamolla on yhteys Hampurin satamaan (DEA:n Heide, Holbornin Hampurin talostamo ja Shellin Hampurin talostamo). Sisämaan talostamot, joilla ei ole yhteyttä satamaan tai jokeen, palvelevat pääosin sijaintialuettaan tai merkittävää varastointikeskittymää, kuten Leuna (Elf) Dresdenin alueen osalta, Burghausen (OMV) Münchenin ja Itävallan osalta (Tonavaan yhteydessä olevan putkiston kautta) ja Schwedt (DEA/RuhrOel/Agip/Total/Elf) Berliinin alueen osalta. Korkean kulutuksen alueille (Hampuri, Hannover, Köln, Frankfurt, Stuttgart, München, Berliini, Dresden ja niin edelleen) toimitetaan tuotteita talostamomyynnissä lähellä sijaitsevilta talostamoilta.

571. Putkistot (sekä tuoteputkistot että Naton lentopetroliputkisto) kattavat Saksan läntisen ja eteläisen osan, kun taas itäistä Saksaa palvelee huomattava varastointikapasiteetti, jolla on yhteydet sekä putkistoihin että Elbe-jokeen. Putkistot yhdistävät kaikki tärkeimmät varastointipaikat talostamoihin, vaikka onkin syytä erotella toisistaan yhtiöiden omat tuoteputkistot ja Naton putkistojärjestelmä, joka toimii täydellä kapasiteetilla ja on tarkoitettu ensisijaisesti kuljettamaan lentopetrolia sotilaslentokentille.

572. Suurimpaan osaan Saksaa voidaan toimittaa tuotteita rahtimarkkinoilta proomukuljetuksin Reiniä, Tonavaa ja Elbeä myöten (joka yhdistää Hampurin itäiseen Saksaan). Vaihtelevan vedenkorkeuden vuoksi proomujen lastirajoituksena

on enintään 1 000 tonnia. Proomukuljetukset Reinillä voivat kärsiä sekä korkeasta että matalasta vedentasosta. Veden nousu ei juuri vaikuta rahtimaksuihin niin kauan kuin liikenne ei keskeydy (mikä on hyvin harvinaista), mutta alhainen vedenkorkeus vaikuttaa rahtimaksuihin, koska lasteja on pienennettävä, jotta proomulle jäisi liikkumavaraa matalassa vedessä. Näinä ajanjaksoina rahtimaksut nousevat, joskin vaikutus maksuihin riippuu myös käytännön kysyntätilanteesta joen yläjuoksulla. Alhaisen kysynnän jaksoina (erityisesti kesällä, jolloin kaasuöljyn kysyntä on vähäistä) alhainen vedenkorkeus ei välttämättä vaikuta paljonkaan rahtimaksuihin. Runsaan kysynnän jaksoina alhainen vedenkorkeus voi vaikuttaa merkittävästi rahtimaksuihin. Reinillä alhaisen vedenkorkeuden jaksot kestävät tyypillisesti yhdestä viikosta yhteen kuukauteen vuodessa.

Tukkukauppa

573. Markkinatutkimuksesta käy ilmi, että tukkumarkkinoille pääsy on vähittäiskauppiaille suhteellisen helppoa. Riippumattomilta jälleenmyyjiltä laskutetut myyntihinnat perustuvat tavallisesti OMR-raportin (Oil Market Report on Platt'sin paikallinen vastine) noteeraukseen poiketen siitä sovituissa määrin; ero kattaa sellaiset tekijät kuin sijaintierot ja mahdollisesti tarjotut palvelut. OMR:n noteeraus on hinta, jonka jälleenmyyjä joutuisi maksamaan halutessaan ostaa liikennepolttonesteitä lähellä Reiniä sijaitsevista varastoista. Ne noudattelevat Platt'sin noteerauksia mutta ylittävät nämä noin 10–15 prosentilla. Osapuolten mukaan proomurahti ARA-alueelta (Antwerpen-Rotterdam-Amsterdam) Karlsruhe alueelle selittäisi noin puolet Platt'sin ja OMR:n noteerausten välisestä erosta. Toinen puoli hintaerosta sisältää kaikki muut kustannukset, joita yritykselle koituisi tuotteen tuonnista Saksaan ja myynnistä asiakkaille siellä, mukaan lukien käsittelykustannukset (kuten proomujen lastaus- ja purkukustannukset), terminaali- ja varastointikustannukset, paikalliset (mahdolliset) satamamaksut, vakuutukset, tilaus- ja myyntihenkilöstökustannukset ja niin edelleen, sekä tuotteen myyjäyhtiön mahdollisen marginaalin.
574. Osapuolet ovat arvioineet, että 55 prosenttia Saksan varastokapasiteetista on riippumattomien yritysten hallussa. Komissio on saanut tähän vahvistuksen riippumattomilta varastontarjoajilta, kuten Petroplusilta, Oiltankingilta ja Van Ommerenilta, sekä suorilta asiakkailta, kuten Mabanafilta (trading-kauppias), AVIA:lta ja Baywalta (tukkukauppias). Nämä riippumattomat yritykset tarjoavat palvelujaan kaikenlaisille asiakkaille, myös suurille toimijoille.
575. Saksassa yli 70 prosenttia öljytuotteista hankitaan perinteisesti suoraan sisämaan jalostamoilta. Tuonti suuntautuu yleensä riippumattomille jälleenmyyjille, mutta sitä voi muodostua myös konsernin sisäisestä kaupasta. Tällä hetkellä useimmat osapuolten kilpailijat ostavat vain rajallisia määriä voidakseen turvata riippumattomuutensa jalostamoja hallitsevista suurista toimijoista. Osapuolten integroitumattomat kilpailijat ovat ilmoittaneet, että viime vuosina yli 90 prosenttia ostetuista tuotteista hankittiin sisämaan jalostamoilta tai ostettiin suurilta toimijoilta, jotka hankkivat tuotteet vaihdossa tai ostoina osakkuusyhtiöiltä. Integroitumattomat kilpailijat tekevät ostoja sekä sisämaan jalostamoilta että rahtimarkkinoilta (ARA). Hankintalähteen valinta riippuu tarjotuista ehdoista; koska rahtimarkkinoiden ja sisämaan jalostamojen välinen hintaero muuttuu jatkuvasti, rahtimarkkinahinnat ovat joskus alhaisemmat kuin sisämaan jalostamojen hinnat. Komissiolle on esimerkiksi selostettu, että tällä hetkellä sisämaan jalostamot tarjoavat edullisemman hinnan kuin rahdista, kuljetuksesta ja varastoinnista muodostuva yhteishinta. On käynyt ilmi, että

on edullisempaa ostaa sisämaan jalostamoista, elleivät rahtihinnat ole merkittävästi alhaisemmat.

576. Vertikaalisesti integroituneet vähittäiskauppiat puolestaan hankkivat liikennepolttonesteitä kolmella tavalla: omalla tuotannolla, toisten jalostajien kanssa tehdyillä vaihtosopimuksilla tai ostoilla kolmansilta osapuolilta [...]*. BP/Mobil ostaa [...]* prosenttia tarpeistaan kolmansilta osapuolilta. Exxonilla on liikennepolttonesteiden vaihtosopimuksia [...]* kanssa. Tämä johtuu osittain siitä, että Exxonilla on jalostamoja enimmäkseen eteläisessä Saksassa.
577. Tukkukaupassa toimii useita yhtiöitä, kuten Avia, Mabanafit ja Petroplus (tukkukauppiaita ja trading-kauppiaita), mikä takaa, että integroitumattomat vähittäiskauppiat voivat hankkia liikennepolttonesteitä. On kuitenkin syytä huomata, että edellä mainitut tukkukauppiat ovat tehneet hankintoja trading-kauppiaiden välityksellä vain rajallisesti, sillä useimmat tukkukauppiat harjoittavat myös (suppeaa) trading-kauppaa tai niillä on yhteensä riittävästi ostovoimaa alusten/proomujen tilaamiseen rahtimarkkinoilta.

Vähittäiskauppa

578. Saksassa voidaan erotella neljä vähittäiskauppioiden luokkaa: A-tuotemerkit, B-tuotemerkit, riippumattomat ja supermarketit. A-tuotemerkeihin kuuluu vertikaalisesti integroituneita öljy-yhtiöitä, kuten Exxon, BP/Mobil, DEA ja Shell, mutta myös Aral, josta Mobil omistaa 28 prosenttia, kuten edellä selostettiin (toiset pääosakkaat ovat Veba (56 %) ja Wintershall (15 %)), ja joka pääsee hyödyntämään osakkaidensa Mobilin (BP:n kautta), Veban ja Wintershallin omatarvetuotantoa. B-tuotemerkeihin kuuluu pienempiä integroituneita yhtiöitä, kuten Elf, TotalFina ja Jet/Conoco.
579. Vuosina 1994–1997 huoltoasemien määrä on laskenut 7 prosenttia. Samana ajanjaksona huoltoasemilla myytyjen liikennepolttonesteiden volyyymi pysyi ennallaan, 50 miljoonassa kuutiometrissä.
580. Noin 60 prosenttia huoltoasemista on tuotemerkillisiä asemia. Joskus öljy-yhtiö omistaa tontin ja sillä sijaitsevan rakennuksen ja investoinnit. Joskus öljy-yhtiö omistaa ainoastaan rakennuksen ja investoinnit, kun taas tontti kuuluu vähittäiskauppiaille. Saksan markkinoilla toimivat suuret toimijat ovat perustaneet "agentuurisopimusjärjestelmän". Sitä käytetään ainoastaan Saksassa, koska siellä henkilöstökustannukset eivät toimijoiden mukaan mahdollista COCO-rakenteita. Agentuurijärjestelmä ("Agentursystem") voi kattaa aseman koko liiketoiminnan, tai sen ulkopuolelle voi jäädä tiettyjä osia, kuten myymälä tai autonpesu.
581. Jälleenmyyjien omistamien asemien ja yhtiön omistamien asemien välillä voidaan tehdä ero. Vain muutama "testiasema" on yhtiöiden hallinnassa. Jälleenmyyjien omistamilla asemilla öljy-yhtiöt ovat silti hyvin vahvassa asemassa. Edustajat ovat riippuvaisia öljy-yhtiöstä, joka asettaa hinnan. Esimerkiksi kaikki Esso-merkillä toimivat jälleenmyyjän hallitsemat huoltoasemat Saksassa kuuluvat agentuurisopimuksen piiriin. Tällaisten sopimusten mukaan Exxon omistaa asema-

alueella varastoitavat polttoaineet ja asettaa vähittäishinnan. Edustajajärjestelmässä voidaan saavuttaa paremmat ja varmemmat marginaalit [...]»⁶².

582. Jälleenmyyjä saa korvauksen komissiopalkkiona, joka perustuu myyntivolyymiin eikä ole yhteydessä pumppuhintaan. Edustaja saa vain myynnistä kertyvän marginaalin, joka on tavallisesti noin 2,5–3 Saksan penniä litralta jälleenmyyjän hallitsemilla asemilla ja 5 Saksan penniä litralta jälleenmyyjän omistamilla asemilla. Jälleenmyyjän omistamilla asemilla komissio on suurempi, koska jälleenmyyjälle koituu tällöin enemmän kustannuksia kuin yhtiön omistamalla asemalla.
583. Yhtiön omistamien, mutta jälleenmyyjän hallitsemien (edustaja-) asemien sopimukset ovat pitkäkestoisia (tavallisesti noin 10 vuotta, mutta niitä voidaan jatkaa kahdesti viideksi vuodeksi kerrallaan), mikä tekee kilpailijoiden markkinoille pääsyn vaikeaksi. Exxonin jälleenmyyjätoimitussopimuksen kesto vaihtelee [...]». Sen keskimääräinen kesto on [...]».
584. Päivittäistavaramyymälöillä on tärkeä osuus saksalaisten huoltoasemien kannattavuudessa, sillä niillä tuetaan polttoaineiden hintoja. Niitä hoitavat öljy-yhtiöiden tytäryhtiöt tai sellaiset yritykset kuin Lekkerland. Öljy-yhtiö saa vastineeksi vuokran, joskin eräillä yhtiöillä "agentuurijärjestelmä" kattaa myös myymälän.
585. Koska kauppojen ja supermarketien aukioloaikoja säännellään tiukasti, huoltoasemien päivittäistavaramyymälöistä on Saksassa tullut merkittävä vähittäiskaupan väylä (4 % Saksan elintarvikkeiden ja juomien myynnistä). Päivittäistavaramyymälä houkuttelee asiakkaita ja sen tarkoituksena on parantaa poltonesteiden vähittäiskauppiaan palvelu- ja laatuimagoa. Myymälätoiminnasta saatu vuokra tuottaa merkittäviä voittoja ja korvaa vähäistä polttoainekysyntää ([...]»). Päivittäistavaramyymälän merkityksen odotetaan kasvavan entisestään. Suuret toimijat pitävät sitä vahvana keinona erottautua valkoisista asemista ja B-tuotemerkeistä.
586. [...]». Tämän vuoksi suuret toimijat investoivat voimakkaasti palvelujen tarjontaan, jonka perusteena on saksalaisten asiakkaiden 70-prosenttinen merkkiuskollisuus. Tällä strategialla tähdätään tuottavuuden ja markkinaosuuksien ylläpitämiseen erottelemalla A-tuotemerkit "alihinnoittelijoista". [...]».

Läntinen Saksa ja itäinen Saksa

587. Kun otetaan huomioon Saksan itäisen ja läntisen osan erot tarjonnassa, hyvinvoinnissa ja jopa markkinatoimijoissa, voitaisiin väittää että ne muodostavat kahdet erilliset merkitykselliset maantieteelliset markkinat. Hinnoissa onkin joitakin eroja, eivätkä markkinaosuudet ole samanlaiset.
588. Komission tutkimus ei kuitenkaan vahvistanut tätä väitettä, mikä johtui seuraavista syistä. Ensinnäkin näiden alueiden välinen hintaero on rajallinen ja joissakin tapauksissa pienempi kuin itse läntisen Saksan alueella esiintyvät hintaerot. Hinnat ovat tavallisesti hiukan alhaisemmat Saksan itäisessä osassa. Tämä johtuu suurimittaisesta näille markkinoille tulosta, joka tapahtui 1990-luvun alussa, kun

1. _____

62. [...]».

perinteiset länsisaksalaiset vähittäiskauppiat yrittivät vallata uusissa osavaltioissa saman markkinaosuuden kuin niillä oli läntisessä Saksassa. Tästä on seurannut ylikapasiteettia ja paineita hintoihin. Toiseksi läntisen Saksan ja itäisen Saksan markkinaosuuksien selvillä eroilla on historiallinen tausta. Saksan jälleenyhdistymisen jälkeen Minolin monopoliasema lakkautettiin, kun Elf, jonka markkinaosuus läntisessä Saksassa oli alle 10 prosenttia, hankki vuonna 1992 Minolin ja sitä kautta markkinajohtajuuden. Tähän asti Elf on säilyttänyt markkinajohtajan asemansa, vaikka kilpailijat ovat pienentäneet sen markkinaosuuden 24 prosenttiin⁶³. Minolin verkosto oli huonokuntoinen, ja kilpailijat ovat kasvattaneet markkinaosuuksiaan strategisesti sijoitettujen uusien huoltoasemien avulla. Koska on todennäköistä, että Minolin huonokuntoista verkostoa rationalisoidaan edelleen, on odotettavissa, että itäisen Saksan markkinat kehittyvät hiljalleen läntisen markkinaosuusjakauman mukaisiksi. Kolmanneksi lainsäädännössä, verosäännöksissä ja ympäristövelvoitteissa ei ole eroa. Neljänneksi Saksan itäisen ja läntisen osan välillä ei ole luonnollista estettä. Tämä merkitsee, että yhtenäinen hinnankorotus läntisessä osassa epäonnistuisi, koska se aiheuttaisi itäisen ja läntisen osan rajalla marginaalista kilpailua eräänlaisena heijastusvaikutuksena.

YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE

Markkinarakenne

589. Kokonaisuudessaan suurilla toimijoilla (Aral, Shell, Esso, BP, DEA eli niin sanotut A-tuotemerkit) on yli 65 prosenttia markkinoista. Hyper- ja supermarketien osuus on noin [0–10]* prosenttia, valkoisten asemien osuus [0–10]* prosenttia ja tärkeimmän B-tuotemerkin, JET-Conocon, osuus noin [0–10]* prosenttia. Osapuolten esittämien vuoden 1997 lukujen perusteella Aral on markkinajohtaja [20–30]* prosentin osuudellaan, Shellillä on [10–20]* prosenttia, Exxonilla [10–20]* prosenttia, DEA:lla [0–10]* prosenttia, BP/Mobililla [0–10]* prosenttia, Elfillä [0–10]* prosenttia, TotalFinalla [0–10]* prosenttia, Agipilla [0–10]* prosenttia ja KPI:llä alle [0–10]* prosenttia. Niin sanottujen alihinnoittelijoiden osuus oli [10–20]* prosenttia (hypermarketeilla oli [0–10]* %, JET-Conocolla [0–10]* % ja valkoisilla asemilla [0–10]* %). Pienempien B-tuotemerkkien (kuten Avian, Tamoilin jne.) osuus oli noin [0–10]* prosenttia.
590. Sen enempää A-tuotemerkkien kuin B-tuotemerkkienkään markkinaosuudet eivät ole juuri muuttuneet vuosina 1994–1998, kuten seuraavasta taulukosta näkyy.

	1994	1995	1996	1997	1998
Aral	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*
Shell	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
Esso	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
DEA	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*

1. _____
63. Perustuu osapuolten ilmoittamiin tärkeimpien itäisen Saksan kilpailijoiden vuoden 1998 markkinaosuuksiin

BP	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*
Conoco	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*
Elf/Minol	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*
Agip			[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*
Fina			[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*
Total			[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*
Muut	[10–20]*	[10–20]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*
Hypermarketit ja valkoiset asemat	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*

Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat

591. Ilmoituksen tehneiden osapuolten mukaan pumppuhinnat vaihtelevat Saksassa vain marginaalisesti. Hintaaerot selittyvät maaseutualueiden suuremmilla toimintakustannuksilla sekä vähemmässä määrin myös syrjäisten alueiden kuljetuskustannuksilla. Markkinatutkimus on osoittanut, että Saksan markkinoille on tyypillistä tilanne, jossa kaikki A-tuotemerkit perivät samantasoisia hintoja, kun taas muut kilpailijat asettavat hintansa yhtä Saksan penniä halvemmiksi kuin A-tuotemerkkien hinnat. Supermarketien hinnat alittavat A-tuotemerkkien hinnat kolmella Saksan pennillä. Tämä hintarakente ei näytä vaihtelevan ajan mittaan.
592. Aral on markkinajohtaja. Hinnanmuutosten aloitteentekijöinä näyttävät olevan A-tuotemerkit vaihtelevan kuvion mukaisesti, ja muut kilpailijat seuraavat niitä. Suurilla toimijoilla on suurin vaikutus hintoihin. Kaikkien vertikaalisesti integroituneiden öljy-yhtiöiden (Aral, Shell, Esso, BP ja DEA) yritysrakenteet ovat samankaltaiset. Kilpailijoihinsa verrattuna niillä on erittäin hyvä pääsy hankinta- ja tarjontamarkkinoille. Vain edellä mainituilla viidellä yhtiöllä on tiivis vähittäismyyntiverkosto koko merkityksellisillä maantieteellisillä markkinoilla. Näiden viiden yhtiön välillä on useita yhteyksiä (jalostamojen, tuotteiden vaihdon, varastoinnin ja lentoasemien polttoainetoimitusten aloilla toimivien yhteisyritysten muodossa). Tämä johtaa samanlaisiin tai vähintään verrannollisiin hankintakustannuksiin A-tuotemerkkien välillä.
593. Alhaisemmista hinnoistaan huolimatta B-tuotemerkit ja supermarketit seuraavat yleensä hintasuuntauksia. Komission markkinatutkimuksesta käy ilmi, että hinnanmuutosten aloitteentekijöinä ovat pääosin suuret toimijat, ja on hyvin harvinaista, että jokin suurista toimijoista ei seuraa muita. Silloin tällöin esiintyy lyhytaikaisia hintasotia esimerkiksi jonkin supermarketin avatessa uuden polttoaineiden vähittäisjakelupisteen. Kilpailijat ovat ilmoittaneet, että jos suuret toimijat nostaisivat polttoainehintojaan noin 5–10 prosentilla, muut yhtiöt tekisivät mieluiten samoin hyödyntääkseen suurempia marginaaleja. Polttoaineiden vähittäismyyntiala on ymmärtänyt, että markkinaosuutta ei voi kasvattaa paljontaan hintakilpailulla suurten toimijoiden kanssa. Lisäksi kilpailijat ovat ilmoittaneet, että alhaisten marginaalien ja suurten investointikustannusten vuoksi (jotka johtuvat ympäristövaatimusten noudattamisesta) ne eivät pystyisi jatkamaan hintasotaa pitkään.

594. Kilpailijoiden mukaan B-tuotemerkit pystyvät tarjoamaan halvempia hintoja, koska ne toimivat usein tehokkaammin ja niillä on erilainen kustannusrakenne kuin suurilla toimijoilla. Niiden yleiskustannukset ovat enimmäkseen hiukan pienemmät (ei markkinointi- ja mainostuskustannuksia, pienemmät myymälät, vähemmän investointeja huoltoasema-alueeseen, vähemmän henkilökuntaa) ja ne tarjoavat suppeampia palveluja. B-tuotemerkkien hinnat ovat yhtä Saksan penniä alhaisemmat kuin suurilla toimijoilla. Nämä yhtiöt ovat kuitenkin tavallisesti kooltaan vaatimattomia verrattuna A-tuotemerkkeihin. Esimerkiksi Elfin, Agipin, Finan, Totalin ja OMV:n yksittäiset markkinaosuudet ovat enintään kolmen prosentin luokkaa.
595. [...]*
596. Suuret toimijat eivät reagoineet Conocon markkinoille tuloon 1980-luvun lopulla, mutta markkinatutkimuksesta käy ilmi, että jos nykyään uusi kilpailija yrittää alittaa niiden hinnat yhdellä Saksan pennillä tai vielä enemmän, sen ympäristössä käydään paikallinen hintasota. Komissiolle selitettiin, että kun Conoco kaksi vuotta sitten kokeili miehittämättömiä huoltoasemia hinnoilla, jotka alittivat suurten toimijoiden hinnat kahdella Saksan pennillä, suuret toimijat vastasivat tähän, ja koska Conoco tarvitsee niiden hyväksyntää ja toimituksia, se lopetti hintasodan ja nosti hintojaan.
597. [...]*. Tämä rajoittaa alihinnoittelijoilta mahdollisesti pois siirtyvän volyymin enintään kahteen kolmasosaan niiden nykyisestä volyymistä.
598. Vaikka joillakin pienillä/riippumattomilla yhtiöillä on halvemmat pumppuhinnat (1 %), pelkästään tämän perusteella ei voida päätellä, että hinnoilla kilpailtaisiin. Riippumattomat yhtiöt toimivat ainoastaan tietyillä alueilla. Niiden myynti on tavallisesti vähäisempää (1600, kun alan keskiarvo on 3000) ja sen vuoksi niiden kiinteät kustannukset myytyä tuoteyksikköä kohti ovat suuremmat. Ne korvaavat vähäisempää myyntiään vähemmällä palveluilla pysyäkseen kilpailukykyisinä. Vaikka myynti kasvaisi, nämä riippumattomat yhtiöt eivät voi kilpailla hinnoilla, koska niiden muuttuvat kustannukset ovat selvästi suuremmat kuin suurilla toimijoilla. Exxon on osoittanut kaaviolla, jossa kokonaiskustannukset esitetään myynnin funktiona⁶⁴, että kustannukset pysyvät varsin vakaina perinteisillä huoltoasemilla, jollaisiksi Saksan huoltoasematkin voidaan luokitella. Bundeskartellamtin arvion mukaan riippumattomat yhtiöt eivät aiheuta eivätkä pysty aiheuttamaan kilpailupaineita viittä A-tuotemerkkiyhtiötä kohtaan. Komission markkinatutkimus vahvisti tämän näkemyksen. Riippumattomilla vähittäiskauppiaille näyttää olevan liian pienet marginaalit, jotta ne ryhtyisivät kilpailemaan hinnoilla suuria toimijoita vastaan. Koska niiden toiminta on useimmiten alueellisesti keskittynyttä, ne kärsisivät itse asiassa hintakilpailusta A-tuotemerkkejä enemmän.
599. Suuret toimijat kilpailevat supermarketien kanssa ja tarjoavat alhaisia hintoja arkipäivisin, alennuksia perjantaisin ja korkeampia hintoja sunnuntaisin, jolloin supermarketit ovat kiinni.
600. Saksassa hyper- ja supermarketien kilpailuvaikutus markkinoihin ei ole niin huomattava kuin Ranskassa, mutta tietyillä alueilla niillä on jonkin verran hillitsevää
1. _____
64. [...]*

vaikutusta suurten toimijoiden hintoihin. Supermarketien markkinaosuus on pienehkö, hiukan alle [0–10]* prosenttia. [...]*. Hypermarketit eivät ole merkittävä kilpailu-uhka suurille toimijoille seuraavista syistä:

- polttoaineita tarjoavat hypermarketit ovat hyvin hajanaisia eikä niillä ole valtakunnallisia ketjuja,
- niiden hinta alittaa tavallisesti suurten toimijoiden hinnan 3–4 prosentilla, mutta ne eivät voi tarjota asiakkaille samaa palvelua, koska niiden aukioloajat ovat rajoitetut,
- niillä ei ole myymälätarjontaa jakelupisteessä ja
- ne hyväksyvät ainoastaan käteismaksut.

601. Toisin kuin Ranskassa (missä supermarketit tulivat markkinoille samanaikaisesti), supermarketit eivät ole integroituneet toimitusketjuun. Ne eivät ole saavuttaneet merkittävää myyntiä eikä niillä ole erityisiä kustannusetuja A-tuotemerkkeihin verrattuna. [...]***⁶⁵. Supermarketeilta on näin ollen odotettavissa vain rajallista kilpailua.

602. Suuret toimijat keskittyvät suurkaupunkeihin, kun taas riippumattomat yhtiöt toimivat aktiivisemmin maaseudulla ja pienissä ja keskikokoisissa kaupungeissa, joissa kilpailua on vähemmän. Myynti on suurempaa kaupungeissa, mutta kustannukset ovat pienemmät maaseudulla, koska siellä ei tarvita suuria investointeja, henkilökohtaisella palvelulla on suurempi merkitys ja niin edelleen. Polttoaineen hinta on maaseudulla tavallisesti sama tai korkeampi.

603. Saksassa "agentuurijärjestelmä" on auttanut välttämään hintasotia, koska hinnat ovat täydellisesti suurten toimijoiden hallinnassa. Suuret toimijat hallitsevat hintoja, koska ne toimivat edustajien eivätkä riippumattomien jälleenmyyjien kanssa. Edustajan täytyy hyväksyä hinnat, ja joskus jopa tietokonejärjestelmä tekee hintamuutokset automaattisesti.

604. Kolmansien osapuolten mukaan polttoaineiden vähittäiskauppiat tietävät pumppuhintojen korotuksista ennen kuin ne toteutetaan, jotta pumppujen hinnat ehdittäisiin muuttua. Eteläisessä Saksassa tehdyn markkinatutkimuksen⁶⁶ perusteella päätelmäksi tuli, että A-tuotemerkkien välillä ei ole merkittävää kilpailua. Vuosina 1990, 1991, 1993, 1997 ja 1998 tehtyjen (julkisen aineiston) pistokokeiden perusteella kyseisessä tutkimuksessa on arvioitu, että hinnankorotuksissa olivat aloitteentekijöinä ainoastaan viisi suurta toimijaa (A-tuotemerkit) ja että yhtiöt tekevät aloitteen hinnankorotuksista sovitun (joskin vaihtelevan) aikataulun mukaisesti. Markkinoilla, joilla vallitsee kilpailu, kilpailijat harkitsisivat hinnankorotustilaisuudesta luopumista parantaakseen imagoaan kuluttajan silmissä.

1. _____

65. [...]***.

66. Bayerische Landeskartellbehörde -viraston tutkimus 1998

Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu

605. Saksan läntisessä osassa markkinoille pääsyyn ja laajenemiseen on hyvin rajalliset mahdollisuudet. Tämä johtuu tonttirajoituksista, lukuisista kaavoituskysymyksistä sekä erityisesti (paikallishallinnon) lainsäädännöstä, jolla rajoitetaan uusien jakelupisteiden rakentamismahdollisuuksia. On myös syytä huomata, että suurin osa Saksasta on jo tiheään katettu. Tämä tekee uusien jakelupisteiden perustamisen vaikeammaksi ja kalliimmaksi. Ympäristönäkökohdilla on myös tärkeä merkitys markkinoille pääsyn ja laajenemisen esteinä. Ympäristölainsäädäntö on tiukempaa kuin useimmissa muissa Euroopan maissa. Niin sanottu vaihe II ja läpäisemätön asfalttipäällyste vaativat merkittäviä investointeja, minkä oletetaan saavan aikaan lisää vähennyksiä verkostossa. Agentuurijärjestelmä, jonka avulla öljy-yhtiöt voivat pidentää huoltoasemaa hallitsevan jälleenmyyjän sopimuksen kestoa, on merkittävä uusien tulokkaiden markkinoille pääsyn este. Lisäksi kanta-asiakasjärjestelmät ja tuotokuva (palvelun laadun osoittajana) ovat tärkeitä saksalaisille kuluttajille ja tekevät markkinoille pääsyn vieläkin vaikeammaksi.
606. Markkinoille pääsy oli helpompaa Saksan itäisessä osassa, koska Minolin huonokuntoinen verkosto oli rakennettava uudelleen, eikä (kiinteistöä ja toimituksia koskevien) länsisaksalaisten vähittäismyyntisopimusten tyypillinen pitkäkestoisuus ollut haittaamassa uusia markkinoille tulijoita. Koska suuret toimijat pyrkivät itäisessä Saksassa samoihin markkinaosuuksiin kuin lännessä, huoltoasemista tuli ylisuuria (3–4 kertaa suurempia kuin läntisen Saksan asemat) ja niiden myynti jäi vähäiseksi. Nykyisellään idässä on liian paljon asemia ja liikaa kapasiteettia, minkä vuoksi useimmilla asemilla, etenkin valkoisilla asemilla, on taloudellisia ongelmia. Hypermarketien markkinaosuudet idässä ovat 10–12 prosentin luokkaa, mutta nekin kärsivät vähäisestä myynnistä ja merkittävästä kilpailusta entisen itäblokin maiden supermarketien taholta.
607. Kaiken kaikkiaan Saksan markkinat ovat kyllästyneet markkinat, joilla myynti on vähäistä ja kysynnän odotetaan vähenevän. Vuoden 1998 jälkeen on suljettu 600 huoltoasemaa ja avattu vain 150 uutta huoltoasemaa, ja tämä suuntaus todennäköisesti jatkuu tulevaisuudessa.

YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET

608. Käsiteltävänä olevan toimenpiteen vaikutukset on arvioitava edellä selostettua taustaa vasten ottaen huomioon myös ne seikat, jotka tuotiin esiin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoiden rakenteellisia piirteitä yleisesti koskevassa osuudessa.
609. Sulautuman jälkeen kolmella A-tuotemerkillä on vahvat keskinäiset yhteydet. Kokonaisuudessaan Aralilla, Essolla ja BP/Mobililla on yhteensä 40 prosentin osuus vähittäismarkkinoista. Kahdesta muusta A-tuotemerkistä Shellin markkinaosuudeksi tulee 14 prosenttia ja DEA:n markkinaosuudeksi 10 prosenttia.
610. Yhteyden syntyminen Saksan liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoiden tärkeimpiin kuuluvien kolmen kilpailijan välille luo näille yhtiöille merkittäviä kannustimia olla kilpailematta toisiaan vastaan. On epätodennäköistä, että muut A-tuotemerkit, kuten Shell tai DEA, kyseenalaistaisivat merkittävän kilpailun puuttumisen Aralin, Esson ja BP/Mobilin väliltä. Kuten edellä 591–604 kohdassa selostettiin, Saksan markkinoille on ominaista, että A-tuotemerkeillä ei ole todellisia haastajia ja että suurten toimijoiden antamat hinnoitteluhjeet tulevat voimaan lähes

välittömästi. Tällaisessa kilpailuympäristössä Shell (joka on perinteisesti keskittynyt enemmän laatuun kuin hintaan) ja DEA pyrkisivät mieluummin hyödyntämään suurempia marginaaleja vakaillla markkinaosuuksilla kuin pienentäisivät marginaalejaan markkinaosuuksien pysyessä ennallaan.

611. Samoista edellä mainituista syistä on epätodennäköistä, että muut, A-tuotemerkkeihin kuulumattomat kilpailijat haastaisivat tällaista tilannetta. Ensinnäkin niillä on yhteensä alle 35 prosentin markkinaosuus, eikä yhdelläkään niistä ole yli 5 prosentin markkinaosuutta. Ne kärsisivät A-tuotemerkkien kanssa käytävästä hintasodasta enemmän kuin A-tuotemerkit itse (jotka voisivat suuremman kokonsa ansiosta ristiinrahoittaa tämän alan toimintojaan). Toiseksi ne ovat tietyssä määrin riippuvaisia A-tuotemerkkiyhtiöistä liikennepolttonesteiden hankinnoissaan. Kolmanneksi niillä on Jet-Conocoa lukuun ottamatta korkeampi kustannustaso kuin useimmilla A-tuotemerkeillä.
612. Näin ollen toimenpiteestä on seurauksena oligopolistisen määräävän aseman syntyminen A-tuotemerkeille eli Exxonille, BP/Mobilille, Aralille, Shellille ja DEA:lle.

LUXEMBURG

YLEISKATSAUS

Jalostus

613. Koska Luxemburgissa ei sijaitse jalostamoja, liikennepolttonesteiden toimitukset on varmistettava tuonnilla naapurimaista, pääosin ARA-alueilta toisen vaiheen kuljetusvälineillä, lähinnä rautateitse, proomuilla ja säiliöautoilla. Tarkemmin sanoen markkinoijalla, joka pyrkii tuomaan tuotteita Luxemburgiin, on kaksi vaihtoehtoa: järjestää kapasiteettia johonkin Luxemburgissa sijaitsevista terminaaleista ja ostaa proomurahtieriä ARA-alueen polttoaineentoimittajilta tai toimittaa proomurahtieriä muihin, naapurimaissa sijaitseviin terminaaleihin ja kuljettaa tuotteet säiliöautoilla Luxemburgiin.

Tukkukauppa

614. Koska useimmat Luxemburgissa toimivat vähittäiskauppiat ovat vertikaalisesti integroituneita öljy-yhtiöitä, tukkukauppa on hyvin rajallista. Logistiikan osalta liikennepolttonesteiden varastointiin käytettävissä olevien terminaalien tasolla ei ole olemassa markkinoilta sulkemisen vaaraa. Luxemburgissa on käytännössä neljä toimivaa terminaalia, joista yksi sijaitsee strategisesti Mertertin jokisatamassa (noin 56 000 m³) ja on riippumattoman terminaaliyhtiön omistuksessa. Maan pienen koon vuoksi monet naapurimaissa sijaitsevat varastot ovat kilpailukykyisiä vaihtoehtoja, ja tällä hetkellä jotkin Luxemburgissa toimivista vähittäiskauppiasta käyttävät niitä.

Vähittäiskauppa

615. Luxemburgin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoilla on kaksi erityistä ominaispiirrettä. Ensinnäkin liikennepolttonesteiden kysyntää tukee valtion alhaisten bensiniverojen politiikka, jonka ansiosta pumppuhinnat ovat alhaisempia kuin naapurimaissa. Näin ollen volyyymimyynti on suurta maan kokoon nähden. Suurin osa myynnistä myös suuntautuu naapurimaista tuleville ulkomaisille asiakkaille. Toiseksi hallitus rajoittaa liikennepolttonesteiden pumppuhintoja vahvistamalla korkeimmat sallitut pumppuhinnat. Kuten jäljempää käy ilmi, hintasääntely on suosinut vähittäiskauppioiden pumppuhintojen asettumista hallituksen vahvistamalle enimmäistasolle.

YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE

Luxemburg erillisinä maantieteellisinä markkinoina

616. Vaikka voidaankin väittää, että Luxemburg ei maantieteellisen sijaintinsa vuoksi voi muodostaa erillisiä maantieteellisiä markkinoita, maassa vallitsevat erityiset markkinaolosuhteet puoltavat markkinoiden erillisyyttä. Tältä osin on syytä huomata, että kevyen verotuksen vuoksi Luxemburgilla on pitkälti yhteisön alhaisimmat verolliset hinnat (936 Yhdysvaltain dollaria tonnilta). Naapurimaihin verrattuna Luxemburgin moottoripolttonesteiden hinnoissa on pienin ero Saksaan nähden, 15 prosenttia, ja suurin ero Ranskaan nähden, 40 prosenttia (ks. taulukko edellä).

Markkinarakenne

617. Tarjontapuolella kilpailuympäristölle on ominaista useiden vertikaalisesti integroituneiden öljy-yhtiöiden toiminta vähittäiskaupassa. Viidellä toimijalla on kullakin yli 10 prosentin markkinaosuus, ja kahdella muulla on yli viiden prosentin markkinaosuus. Millään niistä ei ole merkittävän edullista hankintalähdettä saatavillaan, koska Luxemburgissa ei ole jalostamoja. Maan pienen koon ja joidenkin tärkeiden jalostusalueiden (ARA) suhteellisen läheisen sijainnin ansiosta vähittäiskauppiat voivat kuitenkin hankkia liikennepolttonesteitä ja toimittaa niitä verkostolleen ilman merkittäviä lisäkustannuksia Euroopan keskiarvoon verrattuna. Luxemburgissa ei toimi hypermarketeja eikä supermarketeteja. Riippumattomilla vähittäiskauppiilla on hyvin marginaalinen asema.
618. Sulautumaa edeltävä tilanne on seuraavanlainen. Seuraavassa taulukossa esitetään arvio osapuolten ja niiden kilpailijoiden markkinaosuuksista (volyymissä mitattuina) viiden kuuden viime vuoden ajalta.

Luxemburg	1994	1995	1996	1997	1998	Kesäk 1999
Shell	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*
Aral	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
Exxon	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
Q8	[0–10]*	[0–10]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
Texaco	[10–20]*	[10–20]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*
Total	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[10–20]*	[10–20]*
BP/Mobil	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*	[0–10]*

619. Markkinat vaikuttavat kohtalaisen keskittyneiltä. Shell on markkinajohtaja [20–30]* prosentin markkinaosuudellaan, seuraavana on Aral noin [10–20]* prosentin osuudella ja sen jälkeen Total, joka on Finan kanssa sulaututtuaan kasvattanut markkinaosuuttaan noin [10–20]* prosenttiin. Exxon on keskikokoinen toimija [10–20]* prosentin markkinaosuudellaan. BP:llä on pieni [0–10]* prosentin markkinaosuus. Sulautumaa edeltävä CR4 on lähes 70 prosenttia.
620. Markkinaosuuksien suuntauksissa näkyy jonkin verran muutoksia loppupään sijoilla (mikä luultavasti selittyy kyseisten määrien pienuudella), kun taas johtavien toimijoiden asemat ovat pysyneet koko ajan varsin vakaina. Tarkemmin sanoen Total on viiden vuoden aikana kaksinkertaistanut markkinaosuutensa (kun sulautumaa Finan kanssa ei oteta lukuun), kun taas sekä BP:n että Texacon myynti on vähentynyt noin [...] prosentilla. Sitä vastoin markkinoiden johtavien toimijoiden, etenkin Shellin, Aral Exxonin ja Q8:n, asemat ovat vakaammat. [...]*.
621. Jos taas vertailupohjaksi otetaan lyhyempi aikajänne (kolme tai neljä vuotta), markkinoiden staattisuus korostuu entisestään. Lukuun ottamatta Totalia, joka on hiljattain sulautunut Finan kanssa, markkinaosuuksien muutokset ovat täysin merkityksettömiä.

622. Eri toimijoiden markkina-asemia on syytä mitata myös huoltoasemien määrän perusteella.

Luxemburg	1994	1995	1996	1997	1998
Shell	55	59	58	52	
Aral	51	52	53	50	
Exxon	34	31	30	30	29
Q8	56	52	52	48	
Texaco	29	23	22	22	
Total	15	15	15	16	34
Fina	21	19	19	18	
BP/Mobil	1	3	2	3	
Koko ala	293	272	275	261	

623. Vuoden 1997 luvuista ilmenee, että kolmella toimijalla on kutakuinkin saman verran huoltoasemia: Shellillä 52, Aralilla 50 ja Q8:lla 48 asemaa. Total/Finalla huoltoasemia on 34 ja Exxonilla 30. BP omistaa vain kolme asemaa. Tarkasteltaessa ajallista kehitystä vakaus korostuu jälleen. Johtavista toimijoista merkittävinä muutosta on tapahtunut Q8:lla, jonka asemien määrä on vähentynyt eniten, 8 asemalla viiden vuoden aikana. Seuraavana on Exxon, jonka asemien yhteismäärä on vähentynyt viidellä asemalla viiden vuoden aikana.

624. On myös huomiota herättävää, että huoltoasemien kokonaismäärä on äärimmäisen suuri maan kokoon nähden. Kuten jäljempänä tuodaan esiin, asemien keskittyminen näin pienelle alueelle näyttää viittaavan siihen, että lisälaajeneminen uusien asemien kautta vaikuttaa epätodennäköiseltä.

625. Kaiken kaikkiaan edellä esitettyjen näkökohtien perusteella näyttää siltä, että viime vuosina Luxemburgin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat ovat pysyneet varsin staattisina. Markkinoilla on seitsemän päätoimijaa (Shell, Aral, Exxon, Q8, Texaco, TotalFina ja BP/Mobil), eikä dramaattisia muutoksia ole tapahtunut. Kysyntä on pysynyt viiden vuoden aikana varsin tasaisena. Kilpailijat ovat säilyttäneet asemansa suurin piirtein ennallaan.

Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat

Kustannukset

626. Vähittäismyyntiverkoston kannattavuuden tärkeänä tekijänä on myynti. Mitä suurempi myynti, sitä alhaisemmat ovat huoltoasemien keskimääräiset käyttökustannukset. Jotta markkinatoimijoiden kustannuksia voitaisiin verrata, seuraavassa taulukossa esitetään eri toimijoiden asemakohtaisen myynnin keskiarvo viiden viime vuoden ajalta.

Myynti asemaa kohti keskimäärin – m ³	1994	1995	1996	1997	1998

Shell	4394	4318	4051	4849	
Aral	3915	4210	3741	4197	
Exxon	3470	4370	4732	5057	6795
Q8	1929	2174	2150	2542	
Texaco	4976	5695	4895	4988	
Total	2990	4486	5875	6609	
BP/Mobil	10272	30502	27741	14486	

627. Kun vertailukohdaksi otetaan vuosi 1997, josta on saatavilla täydelliset tiedot, on syytä huomata, että BP:n myynti on pitkälti suurinta. Tämä johtuu kuitenkin siitä, että BP omistaa vain kolme hyvin suurta huoltoasema-aluetta. Muista vähittäiskauppiaista suurin myynti on Totalilla, 6609 m³ asemaa kohti (joskin tämä myynti koskee tilannetta ennen sulautumista Finan kanssa), ja seuraavana on Exxon, 5 057 m³ (6 795 m³ vuonna 1998), sitten Texaco ja Shell, joiden kummankin keskimääräinen myynti on noin 4 900 m³. Q8:lla on alhaisin keskiarvo, 2 542 m³ asemaa kohti.

628. Yleisesti voidaan kuitenkin todeta, että alan keskimääräinen myynti on Luxemburgissa hyvin suurta verrattuna muiden maiden keskiarvoihin.

Keskimääräisen myynnin vertailu	Itävalta	Saksa	UK	Alankomaat	Luxemburg
	1422	2932	2577	2502	4372

629. Alalla katsotaan, että yli 3 000/3 500 kuutiometrin keskimääräinen myynti asemaa kohti mahdollistaa vähittäiskauppiaille MES:n saavuttamisen ja siten kiinteiden kustannusten kattamisen. Tältä osin osapuolten tekemä sisäinen tutkimus osoittaa, että tavallinen huoltoasema saavuttaa MES:n tarkalleen, jos sen myynti on noin [...] m³ ja bruttomarginaali [...] senttiä litralta. Tällä perusteella näyttää siltä, että millään johtavista toimijoista ei ole toisiin nähden merkittävää etua asemakohtaisten käyttökustannusten osalta.

Hinnat

630. Jotta Luxemburgin liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan kilpailuympäristöä voitaisiin arvioida kattavasti, on syytä verrata verottomien hintojen kehitystä toimenpiteen vaikutuspiiriin kuuluvissa maissa.

Tuote: Vähittäiskaupan moottoribensiini – pumppuhinta

Alue	Keskimääräinen hinta tonnilta (Yhdysvaltain dollaria)					
	1996		1997		1998	
	Verollinen	Veroton	Verollinen	Veroton	Verollinen	Veroton
Itävalta	1 438	491	1 288	457	1 193	390
Belgia	1 500	398	1 389	370	1 312	313
Ranska	1 524	285	1 384	278	1 391	266

Saksa	1 400	354	1 222	334	1 174	279
Luxemburg	1 148	401	1 028	383	936	321
Alankomaat	1 579	428	1 447	406	1 405	347
Yhdistynyt kuningaskunta	1 271	270	1 397	300	1 487	271

Tuote: vähittäiskaupan dieselöljy – pumppuhinta

Alue	Keskimääräinen hinta tonnilta (Yhdysvaltain dollaria)					
	1996		1997		1998	
	Verollinen	Veroton	Verollinen	Veroton	Verollinen	Veroton
Itävalta	1 014	407	900	369	820	314
Belgia	981	363	860	324	784	264
Ranska	937	255	856	239	854	220
Saksa	955	334	822	294	762	234
Luxemburg	832	333	739	305	659	247
Alankomaat	1 003	366	903	329	842	271
Yhdistynyt kuningaskunta	1 044	249	1 194	266	1 278	228

631. Kuten edeltävästä taulukosta käy ilmi, verottomat hinnat ovat Luxemburgissa laskeneet kolmena viime vuotena (kun ne vuonna 1996 olivat 401 Yhdysvaltain dollaria tonnilta, vuonna 1998 ne olivat laskeneet 321 Yhdysvaltain dollariin tonnilta), mutta tämä johtuu pääosin raakaöljyn hinnan laskusta. Yleisesti ottaen verottomat hinnat ovat yhteisön hintojen keskiluokkaa.

632. On syytä verrata myös bruttomarginaaleja toimenpiteen vaikutuspiiriin kuuluvissa maissa. Exxonin bruttomarginaaleja käytetään alan keskimääräisten bruttomarginaalien mittarina.

Bruttomarginaalit – 1998 – Yhdysvaltain dollaria tonnilta – moottoribensiini	Itävalta	Saksa	UK	Alankomaat	Ranska	Luxemburg
				[...]*		

633. Kuten tästä taulukosta ilmenee, Luxemburgin bruttomarginaalit eivät yllä Alankomaiden ja Itävallan huipputasolle, mutta ovat kuitenkin erittäin suuret verrattuna Ranskan marginaaleihin, joihin osapuolten mukaan kohdistuvat kovemmat kilpailupaineet kuin missään muualla Euroopassa. Prosentuaalisesti Luxemburgin marginaalit ovat noin [...]* kuin Ranskan marginaalit. Näitä eroja ei voida selittää erityisillä lisäkustannuksilla, jotka liittyisivät johonkin Luxemburgin alueen erityispiirteeseen. Seuraavassa taulukossa vertaillaan Exxonin kuljetus- ja toimituskustannuksia sekä Exxonin "muuta tukkukustannuksia" edellä mainituissa maissa.

1998 - Yhdysvaltain dollaria tonnilta	Itävalta	Saksa	UK	Alankomaat	Ranska	Luxemburg
Kuljetus- ja toimitus- kustannukset	[...]*					
Muut tukku- kustannukset	[...]*					

634. Yllä olevasta taulukosta ilmenee, että kuljetus- ja toimituskustannukset noudattavat Euroopan keskiarvoa. Toisaalta "muut tukkukustannukset" ovat Luxemburgissa tuntuvasti suuremmat kuin Ranskassa. Nämä erotkaan eivät silti selitä koko bruttomarginaalieroa Luxemburgin ja Ranskan välillä. Tarkemmin sanoen: vaikka nämä lisäkustannukset vähennettäisiinkin, Luxemburgin marginaalit ylittävät yhä Ranskan bruttomarginaalit noin [...]*. Koska Luxemburgin huoltoasemien keskimääräinen myynti on suurempaa (ja keskimääräiset kustannukset näin ollen luultavasti alhaisemmat) kuin Ranskan huoltoasemilla ja koska liikennepolttonesteet ovat homogeeninen tuote, näin suuret marginaalit viittaavat siihen, että kilpailu on markkinoilla erittäin vähäistä.

Luxemburgin markkinoiden erityispiirteet – hintasäätely

635. Luxemburgin markkinoiden erityispiirteenä on se, että hallitus asettaa liikennepolttonesteille laatukohtaiset enimmäishinnat. Tarkemmin sanoen talousministeriö hoitaa tukku- ja vähittäiskaupan enimmäispumppuhintojen järjestelmää. Periaatteessa enimmäishinta muodostetaan neljän pääasiallisen tekijän perusteella, joita ovat: **(i)** rahtimarkkinanoteeraukset, **(ii)** toimittavan öljy-yhtiön perus(tukku)marginaali, **(iii)** lisäkorvaus, joka kattaa erityyppiset kustannukset (raidekuljetuskustannukset, pakolliset varastointikustannukset ja ympäristöinvestoinnit), sekä **(iv)** jälleenmyyjän marginaali.

636. Useimmat hinnanmuutokset ovat seurausta rahtimarkkinahintojen muutoksista, eivätkä ne aiheuta muutoksia muissa, marginaaleihin liittyvissä hinnanmuodostustekijöissä. Ministeriö (sekä itse ala) laskee päivittäin virallisen (tukku)marginaalin, joka perustuu vallitseviin todellisiin enimmäishintoihin ja päivittäisiin rahtimarkkinahintoihin. Laskelmissa otetaan huomioon valmisteverot ja arvonlisävero. Jos rahtimarkkinahinnat ovat nousseet sen jälkeen, kun vallitsevat enimmäishinnat määritettiin, alan todelliset marginaalit laskevat määriteltyjä perusmarginaaleja pienemmiksi, kun taas rahtimarkkinahintojen lasku vaikuttaa päinvastaisesti ja todelliset marginaalit ylittävät perusmarginaalitasot. Myös valuuttakurssien vaihtelut aiheuttavat muutoksia todellisten marginaalien ja perusmarginaalien suhteessa, sillä enimmäishinnat määritetään paikallisessa valuutassa. Juuri näiden vaihtelujen perusteella enimmäishintoja muutetaan. Ministeriö lähtee työssään siitä, että enimmäishintojen muutokset ovat perusteltuja, jos tietyn tuotteen enimmäismarginaalien ja todellisten (laskennallisten) marginaalien välinen ero ylittää 0,25 Luxemburgin frangia litralta kymmenenä peräkkäisenä päivänä tai 0,4 Luxemburgin frangia litralta useampana kuin kahtena peräkkäisenä päivänä. Enimmäishintojen muutokset edellyttävät kuitenkin aina hallituksen hyväksyntää, joten ne eivät toteudu välittömästi tällaisten hintapoikkeamajaksojen jälkeen. Alalla – ja ministeriössä – seurataan (rahtimarkkinoiden ja valuuttakurssien vaihtelujen aiheuttamien) perusmarginaalien ylitysten ja alitusten suuruutta. Alitus

kompensoidaan tavallisesti tahalliseksi viiveellä enimmäishintojen alentamisessa, kun rahtimarkkinahinnat laskevat, ja ylitys tasoitetaan viiveellä enimmäishintojen korottamisessa, kun rahtimarkkinahinnat nousevat.

637. Hinnanmuodostustapaa voidaan myös tarkistaa alan yritysten pyynnöstä kustannusten kasvun kattamiseksi. Tällöin paikallisen öljyalan järjestön on tehtävä hakemus hintamarginaalien kasvattamiseksi. Marginaalin kasvattamiseksi tehdyt tai marginaalin lisäyksen sisältävät hinnanmuutokset ovat kuitenkin harvinaisia verrattuna hinnanmuutoksiin, jotka johtuvat rahtimarkkinoiden ja valuuttakurssien muutoksista. Tältä osin on syytä huomata, että vuoden 1999 kesäkuuta edeltävällä kahdentoista kuukauden jaksolla tehtiin moottoribensiinin enimmäishintaan kaksitoista muutosta ja dieselöljyn enimmäishintaan yksitoista muutosta. Viimeiset marginaalin muutokset tapahtuivat elokuussa 1998.
638. Vaikka onkin kiistatonta, että hallituksen harjoittama enimmäishinnan vahvistaminen vääristää markkinoiden moitteetonta toimintaa, se ei toisaalta estä vähittäiskauppiaita kilpailemasta keskenään asettamalla hintansa hallituksen vahvistamaa enimmäisrajaa alhaisemmiksi. Tosiasiallisesti kuitenkin useimmat kilpailijat soveltavat hallituksen määrittämää enimmäismyyntihintaa, josta myönnetään vain harvoissa tapauksissa hyvin pieniä alennuksia.
639. Käytännössä vähittäiskauppiat mukauttavat hintansa hallituksen hintaan eivätkä juuri poikkea siitä. Komission tekemästä tutkimuksesta käy ilmi, että kaikista polttoaineiden vähittäiskauppiasta vain harvat myyvät tällä hetkellä liikennepolttonesteitä alennushintaan: eräiden valkoisten asemien kauppiaiden hinnat alittavat tällä hetkellä enimmäishinnat 0,1–0,4 frangilla litralta, ja eräiden merkkiasemien, etenkin Totalin ja **Exxonin**, hinnat alittavat nykyisellään enimmäishinnat 0,1 frangilla litralta.
640. Lyhyesti sanottuna kilpailu ei tällä hetkellä näytä toimivan moitteettomasti. Seitsemän suurimman liikennepolttonesteiden vähittäiskauppiain välillä on käytännössä hyvin vähän kilpailua, ja ne mukauttavat omat pumppuhintansa järjestelmällisesti hallituksen asettamaan enimmäishintaan.

Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu

641. Alan yleisten markkinoille pääsyn esteiden lisäksi uuden tulokkaan pääsyä Luxemburgin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoille vaikeuttaa merkittävästi markkinoiden kyllästyneisyys asemien määrän osalta. Tämä vähentää jyrkästi uusien jakelupisteiden perustamismahdollisuuksia.
642. Mitä tulee aggressiivisten kilpailijoiden mahdolliseen pääsyyn Luxemburgin markkinoille, on syytä huomata, että Luxemburgissa ei ole hypermarketien jakelupisteitä. Vielä tärkeämpää on, että niiden mahdollisen tulevan markkinoille pääsyn esteet vaikuttavat ylittämättömiltä. Ensinnäkin sekä Luxemburgin valtiolla että paikallishallinnolla on hyvin tiukat lupia koskevat lait ja asetukset. Toiseksi liikekiinteistöjä on saatavilla rajallisesti maan pienen koon vuoksi. Kolmanneksi saatavilla olevat liikekiinteistöt ovat hyvin kalliita. Neljänneksi Luxemburg on kooltaan liian pieni pitääkseen yllä merkittävää supermarketien kasvua. Lisäksi Luxemburgin liikennepolttonesteiden kysyntä muodostuu alhaisten hintojen houkuttelemien ulkomaalaisten läpikulkuliikenteestä. On selvää, etteivät liikennepolttonesteitä myyvät hypermarketit voi vetää puoleensa tätä kysyntää.

YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET

643. Käsiteltävänä olevan toimenpiteen vaikutukset on arvioitava edellä selostettua taustaa vasten ottaen huomioon ne seikat, jotka tuotiin esiin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoiden rakenteellisia piirteitä yleisesti koskevassa osuudessa.
644. Nykyisessä tilanteessa hintakilpailu Luxemburgin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoilla on hyvin heikkoa huolimatta seitsemän suurimman toimijan läsnäolosta markkinoilla. Hallituksen vahvistaman enimmäishinnan vuoksi useimmat liikennepolttonesteiden vähittäiskauppiat mukauttavat pumppuhintansa kyseiseen enimmäishintaan ja välttävät keskinäistä kilpailua. Hallituksen hinnamuodostuskaavan turvaamat marginaalit ovat suuria, ja niiden ansiosta kaikkein tehottomimmatkin vähittäiskauppiat voivat pysyä markkinoilla kilpailusta kärsimättä. Itse asiassa hyvin harvat markkinoiden toimijat poikkeavat hallituksen hinnasta, joka toimii kartellin asettaman viitehinnan tavoin. Pumppuhinnat eivät juuri vaihtelekaan minkään yksittäisen toimijan aloitteesta, vaan ainoastaan hallituksen päättämien tarkistusten johdosta.
645. Vaikka onkin kiistatonta, että hallituksen harjoittama enimmäispumppuhinnan sääntely vääristää kilpailudynamiikkaa, on kuitenkin totta, että kilpailu voisi hyvin toimia enimmäishinnan alapuolella. Sen sijaan liikennepolttonesteiden vähittäiskauppiat välttävät tyystin hintakilpailua. Kaiken kaikkiaan markkinoille näyttää nykyisellään olevan ominaista kilpailun huomattava vähäisyys.
646. Toimenpiteen välittömänä seurauksena on, että yhdistynyt yritys saa yhteisen määräysvallan pienikokoisessa toimijassa (Exxon [10–20]* % ja BP/Mobil [0–10]* %), mutta on silti syytä ottaa huomioon Mobilin yhteys Araliin, joka on toiseksi suurin kilpailija Luxemburgissa [10–20]* prosentin markkinaosuudellaan.
647. Tältä kannalta tarkasteltuna toimenpide lisää merkittävästi markkinoiden keskittymistä, sillä Exxon/Mobilin, BP/Mobilin ja Aralin muodostaman kolmikron markkinaosuudeksi tulee yhteensä noin [30–40]* prosenttia.
648. Vielä tärkeämpää on, että toimenpide muuttaa oligopolin rakennetta, sillä sen seurauksena syntyy uusi toimijoiden yhteenliittymä, jolla on huomattavan suuri markkinavoima. Markkinoilla toimii tämän jälkeen johtava toimijoiden yhteenliittymä, johon kuuluvat Exxon, BP/Mobil ja Aral, toiseksi suurimpana voimana Shell sekä joukko "seuraajia". Tältä osin toimenpiteestä seuraa, että nykyinen oligopoli tiukentuu merkittävästi, joten markkinoiden eri toimijoiden välisen kilpailun mahdollisuudet vähenevät entisestään. Sulautuman tuloksena syntyy markkinarakenne, jossa mikään hyökkäävä kilpailutoimi ei ole mahdollinen aiheuttamatta voimakasta ja laajaa vastareaktiota. Jos hallitus esimerkiksi nostaisi nykyistä enimmäishintaansa tai jopa poistaisi sen, olisi toimenpiteen vuoksi vieläkin epätodennäköisempää, että jokin markkinatoimijoista ryhtyisi kilpailemaan entistä hyökkäävämmiin, sillä tällainen toimi aiheuttaisi entistäkin todennäköisemmin voimakkaan ja laajan vastareaktion. Samaten kaikki mahdolliset markkinoille tulijat kohtaisivat entistä voimakkaampaa ja laajempaa vihamielisyyttä nykyisten markkinatoimijoiden taholta.
649. Edellä esitetyn perusteella näyttää siltä, että toimenpiteen tuloksena on Shellin, Aralin, Exxonin, Q8:n, Texacon, TotalFinan ja BP/Mobilin yhteisen määräävän

aseman syntyminen tai vahvistuminen, josta seuraisi, että tehokas kilpailu estyisi merkittävässä määrin huomattavassa osassa yhteismarkkinoita.

Alankomaat

YLEISKATSAUS

650. Alankomaat kuuluu niihin EU-maihin, joissa toimenpiteellä olisi suurimmat vaikutukset liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan osalta. Markkinoilla toimii kahdenlaisia toimijoita, suuria integroituneita öljy-yhtiöitä (Shell, Exxon, BP/Mobil, Texaco, TotalFina ja Q8) ja integroitumattomia riippumattomia vähittäiskauppiaita, jotka toimivat jonkin tuotemerkin alla tai ilman tuotemerkkiä. Vähittäismarkkinoille on ominaista suuri keskittymisaste, sillä suuret öljy-yhtiöt muodostavat kaupan volyymin [80-90]* prosenttia ja loppu jakautuu riippumattomien toimijoiden kesken. Toisin kuin muilla kansallisilla markkinoilla, etenkin Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Ranskassa, Alankomaiden polttoaineiden vähittäismarkkinoilla ei tällä hetkellä toimi supermarketreja. Polttoaineiden tukkutarjonta on järjestetty paikallisesti siten, että sekä integroituneet että integroitumattomat vähittäiskauppiaat hankkivat vähittäismyyntiverkostolleen tuotteet jostakin paikallisesta jalostamosta, joita on viisi (Shell, Exxon, Total, BP-Exxon ja Q8). Huoltoasemien määrä on viime vuosina ollut laskussa (3 980 huoltoasemaa vuonna 1997, keskimääräiseltä myynniltään 2 502 m³, mikä kuuluu alhaisimpiin keskiarvoihin tutkittujen merkityksellisten markkinoiden joukossa). Pumpputhinnat kuuluvat markkinoiden korkeimpiin. Hallituksen rakentamis- ja toimilupolitiikka kuuluu tarkasteltujen merkityksellisten markkinoiden tiukimpiin, mikä tekee vähittäisverkoston laajenemisnäkyvät heikoiksi. Maan pinnanmuodostuksen (pehmeän, imukykyisen maaperän) vuoksi ympäristölainsäädäntö kuuluu EU:n vaativimpiin, mistä on seurauksena käyttökustannusten kasvu.

Jalostus

651. Liikennepolttoaineiden pääasiallisina hankintalähteinä ovat suuret öljy-yhtiöt (Shell, Exxon, BP/Mobil, Texaco, TotalFina ja Q8). Ne hallitsevat Alankomaiden viittä jalostamoa, kuten seuraavasta taulukosta ilmenee. Amsterdamissa on kuudes, Smith & Hollanderin omistama jalostamo, joka ei kuitenkaan tuota liikennepolttoaineita vaan pääosin asfalttituotteita.

Alankomaiden jalostuskapasiteetti (1997)

Jalostamo	Omistaja	Tosiasiallinen omistus	Jalostuskapasiteetti tuhatta tynnyriä kalenteripäivässä
Europoort-Pernis	NL Refining Co	Texaco (35 %), BP/Mobil (65 %)	399
Pernis	Shell	Shell (100 %)	374
Rotterdam	Esso Nederland BV	Exxon (100 %)	180
Rotterdam	Kuwait Petroleum	Q8 (100 %)	76
Vlissingen	Total Raffinaderij	Total (55 %), Dow (45 %)	148

Roland Berger & Partners GmbH, 1997

Tukkukauppa

652. Alankomaat on jalostettujen öljytuotteiden nettoviejä. Vähittäismyyntiverkostolle toimitettavat liikennepolttoaineet hankitaan paikallisesti jostakin edellä mainituista jalostamoista. Suuret öljy-yhtiöt ovat näin ollen tärkeimmät polttoaineiden tukkutoimittajat. Ne myyvät tuotteitaan joko omien markkinointiorganisaatioidensa kautta tai riippumattomien toimijoiden kautta, jotka taas myyvät edelleen vähittäismarkkinoille.

Vähittäiskauppa

653. Vähittäiskaupassa toimijoita on kahdenlaisia: toisaalta kaikki edellä mainitut suuret integroidut öljy-yhtiöt ja toisaalta joukko integroitumattomia riippumattomia vähittäiskauppiaita. Kuten edellisessä kohdassa mainittiin, riippumattomat vähittäiskauppiat hankkivat käytännöllisesti katsoen kaikki liikennepolttoaineensa yhdeltä tai useammalta edellä mainitulta jalostajalta.
654. Hypermarketit eivät toimi aktiivisesti polttoaineiden vähittäiskaupassa. Tämä johtuu pääosin hallituksen huoltoasemille asettamista tiukoista ympäristövaatimuksista sekä siitä, että Alankomaissa supermarketeilla ei yleensä ole suuria piha-alueita, joille mahtuisi huoltoasemia, kuten niillä voi olla Ranskassa tai Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Supermarketien on kerrottu toimineen Alankomaiden polttoaineiden vähittäismarkkinoilla vielä 15 vuotta sitten. Ne kärsivät kuitenkin kasvavista ympäristökustannuksista ja -velvoitteista ja päättivät poistua markkinoilta (esimerkiksi Exxon osti Miro-supermarketketjulta 15 asemaa ja sulki ne kolme vuotta myöhemmin). Alankomaiden toimilupapolitiikassa huoltoaseman omistaja menettää toimilupansa, kun asema on suljettu. Hallituksen nykyisen luvanmyöntämisyjärjestelmän aikana on näin ollen epätodennäköistä, että toimijat, jotka poistuivat markkinoilta viime vuosina, palaisivat markkinoille.

YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE

Markkinarakenne

655. Markkinoiden ominaispiirteet edistävät oligopolistisen rakenteen syntymistä integroituneiden suurten toimijoiden kesken. Markkina-asemien epäsymmetrisyydestä huolimatta markkinaosuuksien pysyvyys ja suurten toimijoiden merkittävät yhteiset ominaisuudet (vertikaalinen integraatio, samankaltaiset jalostuksen, tukkukaupan ja vähittäiskaupan kustannusrakenteet, samankaltainen pääoman tuottoaste) ovat merkkejä siitä, että markkinat toimivat ARA-alueen kilpailudynamiikasta riippumattomilla marginaali- ja hintatasoilla.
656. Shell on johtava toimija ja kansallinen johtaja. Sen hallitsevan aseman Alankomaiden markkinoilla on kerrottu juontuvan historiallisista syistä, jotka liittyvät Shellin ja Exxonin yhdessä löytämään Groningenin maakaasukenttään. Hallitus kannusti kumpaakin yhtiötä investoimaan löydetyn kaasun tuottamat tulot Alankomaihin. Shell investoi kyseiset tulot tuotantoketjun loppupäähän rakentamalla

jalostuskapasiteettia ja laajan jakeluverkoston⁶⁷. Shellin markkinaosuus vähittäismarkkinoilla oli vuonna 1998 [30–40]* prosenttia.

657. Seuraava suuri toimija Shellin jälkeen on BP/Mobil, jonka osuus vähittäismarkkinoista on [10–20]* prosenttia. Sen jälkeen tulevat Texaco, Exxon ja TotalFina, joiden markkinaosuudet ovat [10–20]* prosentin luokkaa, sekä Q8, jonka osuus vähittäismarkkinoista on pienempi. Näiden yhtiöiden osuus markkinoista on yhteensä noin [80–90]* prosenttia, ja loppu jakautuu useille riippumattomille vähittäiskauppiaille ja valkoisille asemille, joita erottaa suurista toimijoista niiden perusominaisuutena oleva vertikaalisen integraation puute ja tästä johtuva riippuvuus suurista toimijoista hankinnoissa.

Vähittäiskaupan markkinaosuudet 1998

Shell	BP/Mobil	Exxon	Texaco	TotalFina	Q 8	Riippumattomat
[30–40]* %	[10–20]* %	[10–20]* %	[10–20]* %	[0–10]* %	[0–10]* %	[10–20]* %

Osapuolten tiedot

658. Markkinaosuuksien vakaus viime vuosina ilmentää tehokkaan kilpailun ja uusien markkinoille tulijoiden puutetta. Kaiken kaikkiaan eri kilpailijoiden keskinäisissä asemissa ei havaittu merkittäviä muutoksia. Seuraavasta taulukosta käy ilmi vähittäiskaupan markkinaosuuksien kehitys viiden viime vuoden aikana.

Vähittäiskaupan markkinaosuuksien muutokset

	1994	1995	1996	1997	1998
SHELL	[20–30%]*	[30–40%]*	[30–40%]*	[30–40%]*	[30–40%]*
MOBIL	[0–10%]*	[10–20%]*	[10–20%]*	0,00%	0,00%
BP	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*	[10–20%]*	[10–20%]*
TEXACO	[10–20%]*	[10–20%]*	[10–20%]*	[10–20%]*	[10–20%]*
ESSO	[10–20%]*	[10–20%]*	[10–20%]*	[10–20%]*	[10–20%]*
TOTAL	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*
FINA	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*
Q8	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*	[0–10%]*
Riippumattomat	[10–20%]*	[10–20%]*	[10–20%]*	[10–20%]*	[10–20%]*

Osapuolten tiedot

1. _____

67. [...]*

659. Edellä esitetyt markkina-asetat näkyvät myös jakelupisteiden jakaumassa Alankomaiden alueella. Vähittäismarkkinoita hallitsevat suuret jalostajat, joiden osuus nykyisistä huoltoasemista on yli 75 prosenttia. Vaikka jakelupisteiden määrä on viime vuosina laskenut ympäristösyistä tehtyjen rationalisointien ja rajoittavan rakentamispolitiikan vuoksi, suuret toimijat ovat pystyneet jatkamaan verkostonsa kehittämistä ja saaneet näin etua riippumattomiin vähittäiskauppiaisiin nähden.

Huoltoasemien määrä Alankomaissa

	1994 lopussa	1995 lopussa	1996 lopussa	1997 lopussa
Shell	770	770	750	745
Mobil	375	470	450	0
BP	300	300	300	750
Texaco	555	551	555	557
Esso	395	395	390	390
Total	185	180	190	185
FINA	170	170	172	185
Q8	200	200	190	190
Jalostajat yhteensä	2950	3036	2997	3002
Avia (riippumaton)	185	185	190	190
Muut riippumattomat	1010	829	813	788
Huoltoasemat yhteensä	4145	4050	4000	3980
Volyymi yhteensä (tuhatta kuutiometriä)	8846	9097	9443	9957
Alan volyyymi keskimäärin (kuutiometriä)	2949	3237	3373	3078

Osapuolten tiedot

Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat

Kustannukset

660. Sen lisäksi, että suurilla jalostajilla on suurimmat vähittäiskaupan polttoainevolyymit, ne myös toimivat kustannusten kannalta tehokkaimmin, sillä niillä on suurimmat asemakohtaiset volyymit. Seuraavassa taulukossa esitetään suurten toimijoiden ja riippumattomien keskimääräiset myynnit Alankomaissa.

Myynti keskimäärin (m³)

	1994	1995	1996	1997
SHELL	3395	3629	3884	4218
MOBIL	2256	2026	2233	
BP	2574	2519	2595	2426
TEXACO	1922	2024	2149	2311
ESSO	2424	2348	2463	2776
TOTAL	2262	2582	2546	2728
FINA	2261	2161	2286	2308

Q8	1636	1559	1641	1537
Riippumattomat	1221	1389	1401	1433
Alan keskiarvo	2134	2246	2361	2502

661. Vuonna 1997 suurten toimijoiden keskimääräinen myynti oli lähes kaksinkertainen riippumattomien keskimääräiseen myyntiin verrattuna. Keskittymästä seuraa, että ero kasvaa edelleen. Tälle myynnin erolle on kaksi pääasiallista syytä: suurten toimijoiden tuotemerkkien alla toimivien jakelupisteiden (ja lähes kaikkien moottoriteiden varrella sijaitsevien suurten jakelupisteiden) suurempi koko sekä niiden useimpien jakelupisteiden ensiluokkainen sijainti. Alankomaiden hallituksen teettämän raportin mukaan suuret öljy-yhtiöt ovat rahoituspohjansa ansiosta pystyneet rakentamaan ja hoitamaan suurempia jakelupisteitä ensiluokkaisilla sijaintipaikoilla. Lisäksi ne ovat pystyneet aikoinaan luomaan Alankomaiden moottoriteiden varsille laajan verkoston jakelupisteitä, joiden myynti on suurta. Vuoteen 1994 asti toimilupia myönnettiin suurille öljy-yhtiöille niiden kulloistenkin markkinaosuuksien mukaisesti. Koska tämä lupapolitiikka osoittautui perusteettoman rajoittavaksi, siitä luovuttiin ja siirryttiin politiikkaan, jossa uudet toimiluvat myönnettiin eniten tarjoavalle rajoittamattomaksi ajaksi.
662. Myynnin kasvu pienentää vähittäiskauppiaan kustannuspohjaa. Tässä mielessä on selvää, että suuret toimijat voivat odottaa parempia tuottomarginaaleja kuin riippumattomat vähittäiskauppiat. Vaikka niiden absoluuttiset bruttomarginaalit voivatkin olla samansuuruisia, niiden suhteelliset kustannukset ovat erilaisia, sillä suuret toimijat pystyvät suhteuttamaan kustannuksensa laajempaan liikevaihtopohjaan. Tämä tilanne suosii mittakaavaetujen syntymistä suurten toimijoiden vähittäisverkoston toiminnassa, sillä niiden tuottomarginaalit kasvavat liikevaihdon kasvaessa. Alankomaiden hallituksen raportti ja markkinatutkimus antoivat viitteitä, että nykyisessä kilpailuympäristössä, jossa uusia suurimittaisia toimilupia ei ole odotettavissa, mittakaavaedut voivat olla välttämättömyys, jotta toimija pysyisi kannattavana markkinoilla. Riippumattomien toimijoiden verkoston pienenemisen saattaa suurelta osin selittää se, että pienemmissä verkostoissa ja jakelupisteissä ei synny mittakaavaetuja.

Hinnat

663. Hinnat ovat Alankomaissa korkeat ARA-alueen polttoainetalouteen nähden. Vaikka jalostamohinnat noudattavat Platt'sin tasoja, tukku- ja vähittäiskaupan marginaalit ja hinnat vaikuttavat suhteettoman paljon korkeammilta. Tämä on johtanut korkeampiin pumppuhintoihin verrattuna naapurimaiden markkinoihin, jotka sijaitsevat samassa hankintaympäristössä. Esimerkiksi viitenä viime vuotena pumppuhinnat ylittivät jopa 40 prosentilla Ranskan pumppuhinnat, vaikka osapuolten mukaan Ranskan markkinoilla vallitsee Euroopan tiukin kilpailu. Seuraava taulukko osoittaa, että vuoden 1998 tukku- ja pumppuhinnat ovat Alankomaissa korkeammat kuin muilla naapurimaiden markkinoilla, joilla noudatetaan Platt'sin ARA-noteerauksia.

	Alankomaat	Ranska	Yhdistynyt kuningaskunta	Saksa
Pumppuhinnat	1	0,7	0,72	0,75

Tukkuhinnat	1	0,84	0,88	0,9
-------------	---	------	------	-----

664. Tätä eroa ei voida selittää Alankomaiden korkeammilla valmisteveroilla tai arvonlisäverolla (verot ovat suurin piirtein samalla tasolla tai jopa alhaisemmat Alankomaissa), vaan pääosin huomattavasti suuremmilla bruttojakelemarginaaleilla, jotka olivat yli kaksinkertaiset Ranskan marginaaleihin nähden samalla ajanjaksolla. Seuraavassa taulukossa esitetään bruttomarginaalin (verottoman tukku- ja vähittäishinnan ero) vaihtelut neljillä vierekkäisillä maantieteellisillä markkinoilla, joilla noudatetaan Platt'sin ARA-noteerauksia.

Bruttomarginaali keskimäärin

	Alankomaat	Ranska	UK	Saksa
Dieselöljy	[...]*			
Moottori- benssiini				
Liikenne- polttoaineet				

Perustuu liitteessä 7.7 oleviin osapuolten tietoihin

665. Näitä merkittäviä eroja ei myöskään voida selittää suuremmilla kustannuksilla. Jakelukustannusten tärkeimpinä osatekijöinä ovat terminaali- ja kuljetuskustannukset. Alankomaissa hankintalähteitä on paljon ja niiden sijainti on hyvä; viisi paikallista jalostamo kattavat kutakuinkin kaikki vähittäismarkkinoiden tarpeet. Matkaetäisyydet ovat suhteellisen pieniä, joten suora jakelu hankintalähteestä myyntipisteisiin kestää vain joitakin tunteja. Tämä pienentää merkittävästi varastointikustannuksia ja muita logistiikkakustannuksia, kun taas kuljetuskustannukset ovat samankaltaiset kuin muilla vertailumarkkinoilla (proomu: 1 % moottoribensiinin tukkuhinnasta, rautatie: 2 %, putkisto: 1 % ja säiliöauto: 3 %).
666. Vastauksessaan väitetiedoksiantoon osapuolet väittävät, että Alankomaiden suuremmat jakelumarginaalit johtuvat suurelta osin suurista vähittäiskaupan marginaaleista, jotka kertyvät huoltoasemanpitäjille eivätkä tuotteita toimittaville öljy-yhtiöille. Lisäksi polttoaineiden vähittäiskauppiaille koituu Alankomaissa myös ylimääräisiä lisäkustannuksia kanta-asiakasjärjestelmistä ja tiukoista ympäristöasetuksista.
667. Vaikka onkin kiistatonta, että kauppiaiden marginaalit Alankomaissa kuuluvat Euroopan suurimpiin, kuten edellä todettiin, myös tukkukaupan hinnat ja marginaalit ovat Alankomaissa selittämättömän korkeat etenkin alueen rakenteellisiin ominaisuuksiin nähden. Seuraavassa taulukossa verrataan Exxonin bruttomarginaaleja, joista on vähennetty jälleenmyyjien marginaalit, Alankomaissa ja Ranskassa.

Tukku- ja jälleenmyyjien marginaalit 1998 (Yhdysvaltain dollaria tonnilta)	Alankomaat	Ranska
Moottoribensiini – bruttojakelumarginaalit	[...]*	
Jälleenmyyjän marginaalit		
Erotus		
Dieselöljy – bruttojakelumarginaalit		

Jälleenmyyjän marginaalit	
Erotus	

668. Näyttää siltä, että Alankomaissa tukkumarginaalit pysyttelevät noin [...]* korkeampina kuin Ranskassa. Näitä eroja ei juuri voi selittää osapuolten esiin tuomilla muilla lisäkustannuksilla (kanta-asiakasjärjestelmillä ja ympäristöasetuksilla), joista suurin osa sivumennen sanoen kuuluisi aseman omistavan jälleenmyyjän kustannettavaksi.
669. Kaiken kaikkiaan Alankomaiden korkeampi hintaympäristö on merkinä kilpailun vähäisyydestä. Alankomaiden vähittäismarkkinoiden ydinosa saattaa näyttää riippumattomalta naapurimarkkinoilla vallitsevista hintasuuntauksista. Hinnat ovat rakenteellisesti korkeammat kaikkialla Alankomaissa lukuun ottamatta joitakin rajaseutuja, jotka kilpailevat suoranaisesti naapurinaan olevien markkinoiden kanssa. Tällainen alue on Alankomaiden ja Saksan raja-alue, jolla Saksan alhaisemmat hinnat ovat vaikuttaneet alankomaalaisten jakelupisteiden hinnoitteluun. On varsin tyypillistä, että estääkseen marginaalien pienenemisen tällä alueella Alankomaiden hallitus päätti perustaa korvausjärjestelmän riippumattomien vähittäiskauppioiden tueksi.

Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu

Markkinoille pääsyn este

670. Tärkeimmät Alankomaiden vähittäismarkkinoille pääsyn ja/tai laajenemisen esteet liittyvät hallituksen tiukkaan ympäristöpolitiikkaan ja siitä seuraavaan rajoittavaan toimilupapolitiikkaan. Alankomaiden hallituksen raportin mukaan osa huoltoasemien määrän vähenemisestä johtui hallituksen antamista kannustimista sellaisten huoltoasemien sulkemiseksi, jotka eivät olleet vaativan ympäristölainsäädännön mukaisia (maaperän saastumisen estäminen). Toimilupia myöntävät kaupunkien ja maakuntien viranomaiset. Yleensä nämä viranomaiset eivät myönnä huoltoasemille uusia paikkoja, vaan katsovat, että markkinat ovat jo kyllästyneet. Uusia paikkoja myöntäessään ne asettavat tiukkoja vaatimuksia asemien turvallisuudelle ja ympäristönsuojelulle. Tällöin ne vaikuttavat antavan uusia toimilupia herkemmin suurille öljy-yhtiöille kuin riippumattomille toimijoille tai valkoisille asemille. On kerrottu, että riippumaton hakija voi joutua odottamaan uutta toimilupaa jopa neljä vuotta, kun taas suuret öljy-yhtiöt voivat saada luvan paljon nopeammin etenkin silloin, kun huoltoasema-alueen infrastruktuurityöt ovat osana pakettitarjousta. Lisäksi uudet toimiluvat tai vanhoja toimilupia korvaavat luvat myönnetään suurimman tarjouksen tekijälle, joten suurilla öljy-yhtiöillä on usein parhaat mahdollisuudet verkostonsa laajentamiseen.

Potentiaalinen kilpailu

671. Riippumattomien vähittäiskauppioiden kilpailupotentiaali on huomattavan rajallinen. Tällä hetkellä markkinat näyttävät toimivan kilpailukykyisen tason ylittävässä hintatasapainossa, josta hyötyvät niin integroituneet kuin integroitumattomatkin vähittäiskauppiat. Suuret öljy-yhtiöt toimivat toimitusketjun kummallakin tasolla, sekä polttoaineiden tukkutoimittajina että vähittäiskauppiaina. Riippumattomat toimivat ainoastaan vähittäiskauppiaina ja kattavat lähes kaikki polttoainetarpeensa hankinnoilla paikallisilta suurilta toimijoilta, useimmissa tapauksissa yksinomaisilla

vuosittain uusittavilla toimitussopimuksilla. Integroituneiden suurten öljy-yhtiöiden tulot voivat kertyä useista toimitusketjun vaiheista, kun taas vähittäiskauppioiden tulot kertyvät ainoastaan vähittäisportaasta; tukkukaupan bruttomarginaalit kertyvät suurille öljy-yhtiöille, kun taas vähittäiskaupan marginaalit kertyvät sekä suurille öljy-yhtiöille että riippumattomille toimijoille.

672. On selvää, että suuret integroituneet öljy-yhtiöt ovat taloudellisesti valtavan paljon edullisemmassa asemassa kuin riippumattomat toimijat. Hintakilpailussa niiden joustavuus on suurempaa. On kerrottu, että suuret öljy-yhtiöt voivat tarjota vähittäismyyntiverkostolleen tappionkorvausjärjestelmiä paikallisen hintasodan varalta. Rahoituksen helppo saatavuus ja omassa omistuksessa olevat hankintalähteet ovat mahdollistaneet suurimmille öljy-yhtiöille, etenkin Shellille, hintajohtajina profiloitumisen. Markkinatutkimus on osoittanut, että kun vähittäishinnat nousevat, riippumattomat vähittäiskauppiat korottavat perässä omia hintojaan. Ne kasvattavat mieluummin voittomarginaaliaan korkeammin hinnoin kuin myyvät volyyminmääräisesti enemmän alhaisemmin hinnoin. Koska useimmat jakelupisteet toimivat jo myyntikapasiteettinsa ylärajalla, myynnin kasvu vaatisi jakeluasemien tai vähittäismyyntiverkoston laajentamista. Tätä vaikeuttavat (i) jakeluasemien laajentamisesta koituvat suuret lisäkustannukset ja (ii) se, että vähittäisverkoston laajennusmahdollisuudet ovat rajalliset 670–671 kohdassa todetuista syistä.
673. Riippumattomien toimijoiden aloittaman hintasodan todennäköisyys on huomattavan pieni useista syistä. Riippumattomat pystyisivät ehkä kasvattamaan myyntivolyyymiään, mutta tämä onnistuu vain tiettyyn ylärajaan asti. Jos ne päättävät ryhtyä hintasotaan, ne voivat vaarantaa tulevat hankintasopimuksensa suurten öljy-yhtiöiden kanssa. Niiden käymä hintasota voisi olla lyhytaikainen, koska suuret öljy-yhtiöt pystyvät vastaavasti alentamaan omia hintojaan ilman, että se vaikuttaisi niiden rahoitustilanteeseen. Pitemmällä aikavälillä riippumattomat toimijat joutuvat turvautumaan muihin hankintalähteisiin, kuten rahtimarkkinoihin. Tutkimus on kuitenkin osoittanut, että riippumattomat vähittäiskauppiat ovat yleensä haluttomia tekemään niin. Rahtimarkkinoiden hinnat eivät olekaan välttämättä kilpailukykyisempiä kuin paikallisten jalostamojen hinnat. Lisäksi hankintavolyymien pitäisi olla huomattavia, jotta rahtimarkkinoilta voisi tehdä hankintoja edullisempaan hintaan. Alankomaissa riippumattomien vähittäiskauppioiden keskimääräinen myynti on yleensä vähäisempää kuin naapurimaissa, joissa suuremmat riippumattomat kauppiat ja supermarketit tekevät hankintoja rahtimarkkinoilta (kuten Ranskassa tai Saksassa). Useimmat riippumattomat kauppiat tarvitsevat vain 4 000 litraa asemaa kohti viikossa, kun taas rahtimarkkinahinnat ovat edullisia vasta yli 10 000 litran hankinnoissa. Tämä pakottaisi riippumattomat kauppiat liittoutumaan keskenään voidakseen tehdä yhteishankintoja, ja tällöin käsittely- ja varastointikustannukset tekisivät tyhjäksi kaikki mahdolliset hintaedit. Riippumattomat vähittäiskauppiat ovat myös ilmoittaneet, että tuotteiden laadusta ei välttämättä ole takeita, kun hankinnat tehdään rahtimarkkinoilta. Yleensä ne ostavat tuotteet paikallisilta jalostamoilta varmistaakseen tuotteiden laadun ja saadakseen muita etuja jalostamojen kanta-asiakkaina. Näin ollen riippumattomat vähittäiskauppiat pysyttelevät hintaseuraajina niin kauan kuin niiden vähittäismarginaalit eivät pienene. Marginaalien pienentyessä ne saattavat harkita markkinoilta poistumista, jolloin ne tavallisesti myyvät jakelupisteensä jollekin suurista toimijoista.

674. Riippumattomien kauppiaiden vähäiset potentiaalisen kilpailun näkymät tulevat hyvin esille seuraavasta tapaustutkimuksesta, joka on lainattu Alankomaiden hallituksen raportista. Almeren kaupungin paikallisviranomaiset suostuttelivat valkoisen aseman tulemaan paikallisille markkinoille (helpottamalla toimiluvan hankintamenettelyä) murtaakseen ennestään toimivien huoltoasemien paikallisen oligopolin. Toimilupaa vastaan valkoinen asema sitoutui tarjoamaan vähittäishinnan, joka olisi 4 prosenttia alhaisempi kuin sen lähimpien kilpailijoiden hinta.
675. Valkoinen asema sijoittautui kolmen ennestään toimivan huoltoaseman läheisyyteen. Kauempana, mutta silti Almeren alueella, toimi kuusi muuta huoltoasemaa. Kaikki ennestään toimivat huoltoasemat kuuluivat suurten toimijoiden tuotemerkkiketjuihin.
676. Ensimmäisenä vuonna valkoinen asema saavutti kohtuullisen liikevaihdon kuten myös ne kolme huoltoasemaa, jotka olivat alentaneet hintojaan tulokkaan perässä. Myyntivolyymi Almeressa ei ollut tuona aikana kasvanut, ja näin ollen ne kuusi huoltoasemaa, jotka eivät alentaneet omia hintojaan, menettivät markkinaosuuksiaan. Vuoden kuluttua kaikki yhdeksän huoltoasemaa tarjosivat samaa hintaa kuin valkoinen asema.
677. Ensimmäisen vuoden jälkeen valkoinen asema lisäsi painetta ja alensi hintaansa 7 prosentilla, 9 prosentilla ja välillä jopa 12 prosentilla. Kilpailijat seurasivat ripeästi jokaista hinnanalennusta. Myös silloin, kun valkoinen asema korotti hintaansa, kaikki huoltoasemat korottivat perässä omia hintojaan. Toisin sanoen valkoinen asema muuttui tulokkaasta hintajohtajaksi.
678. Koska kaikki huoltoasemat tarjosivat nyt samaa hintaa, liikevaihdon kasvattaminen oli valkoiselle asemalle mahdollista ainoastaan turvautumalla asiakkaiden suopeuteen, jota se oli hinnanalentajana saavuttanut kyseisillä paikallisilla markkinoilla. Vaikka valkoista asemaa arvostettiin hintataistelijana, tämä suopeus hävisi jonkin ajan kuluttua. Kun valkoinen asema alensi hintaansa 12 prosentilla, se ylsi hädin tuskin kannattavuusrajaan. Suurten öljy-yhtiöiden huoltoasemat puolestaan pystyivät ripeästi seuraamaan hintajohtajaa, sillä ne saivat öljy-yhtiöiltä korvauksia pienentyneestä jakelumarginaalista. Näin ollen valkoinen asema ei kilpaillutkaan paikallisten huoltoasemien, vaan öljy-yhtiöiden kanssa. Siinä vaiheessa polttoaineen hinta Almeressa oli palautunut tasolle, jolla se oli ollut valkoisen aseman tullessa markkinoille. Samaan aikaan valkoinen asema päätti myydä liiketoimintansa eniten tarjoavalle suurelle öljy-yhtiölle.
679. Edellä selostetun perusteella voidaan päätellä, että riippumattomien vähittäiskauppiaiden potentiaalisesta kilpailusta ei voi koitua merkittävää painetta suuria öljy-yhtiöitä kohtaan.

YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET

680. Toimenpiteen vaikutukset on arvioitava edellä selostettua taustaa vasten ottaen huomioon myös ne seikat, jotka tuotiin esiin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoiden rakenteellisia piirteitä yleisesti käsittelevässä osuudessa.
681. Toimenpiteestä seuraa, että markkinoiden oligopolistinen rakenne vahvistuu entisestään. Markkinoille jää kolme kilpailijaa, jotka yhdessä hallitsevat yli puolta markkinoista, sekä kaksi tasavertaista keskikokoista toimijaa, Texaco ja TotalFina.

Muu osuus markkinoista pysyy edelleen hajautuneena pienten marginaalisten riippumattomien vähittäisyriyten kesken.

682. Ilmoitettu toimenpide johtaa näin ollen suurten öljy-yhtiöiden keskittymiseen edelleen. Nykyinen oligopolistinen ympäristö kiristyy entisestään, mikä helpottaa toimijoiden keskinäisen vuorovaikutuksen toteuttamista ja seuranta. Sulautuman jälkeisessä tilanteessa Alankomaiden vähittäismarkkinoiden heikko taloudellinen kannattavuus huonontuu entisestään. Riippumattomilla vähittäiskauppiilla ei ole kannustimia hintakilpailuun, sillä ne voivat päinvastoin hyötyä suurten toimijoiden toteuttamista hinnankorotuksista vähittäiskaupassa. Kaiken kaikkiaan loppukäyttäjän asema huonontuu tällaisissa oloissa. Voidaan päätellä, että keskittymä johtaa suurten öljy-yhtiöiden (Shellin, BP/Mobilin, Exxonin, Texacon ja TotalFinan) yhteisen määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen vähittäismarkkinoilla.

YHDISTYNYT KUNINGASKUNTA

YLEISKATSAUS

Jalostus

683. Yhdistynyt kuningaskunta on jalostettujen öljytuotteiden nettoviejä. Perinteisesti yli 85 prosenttia öljytuotteista hankitaan suoraan sisämaassa sijaitsevilta jalostamoilta. Tuonti (tavallisesti laivalla manner-Euroopasta tai Skandinaviasta) suuntautuu yleensä riippumattomille jälleenmyyjille, mutta tuontia voi muodostua myös jalostajien konserninsisäisestä kaupasta.
684. Yhdistyneessä kuningaskunnassa on tällä hetkellä kymmenen suurta polttoainejalostamo. Useimmat niistä sijaitsevat Britannian eteläosassa ja ovat yhteydessä pääputkistoihin, jotka kattavat suurimman osan Englantia ja Walesia. Niihin on usein myös laivayhteys. On kuitenkin syytä huomata, että Skotlannissa on vain yksi jalostamo (BP/Mobilin Grangemouthin jalostamo), joka palvelee useimpia paikallisia jakeluterminaaleja.
685. Yhdistyneen kuningaskunnan tärkeimpiä jalostajia ovat BP/Mobil, Exxon ja Shell, jotka omistavat noin 57 prosenttia koko kapasiteetista. Kuitenkin myös useimmat muut jalostajat (kuten Elf, TotalFina, Texaco ja Conoco) ovat vertikaalisesti integroituneita öljy-yhtiöitä, jotka toimivat vähittäisportaassa Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja joista useilla on yksinään yli 10 prosentin osuus koko kotimaisesta jalostuskapasiteetista.

Tukkukauppa

686. Tuodut tai kotimaassa jalostetut liikennepolttoaineet joko myydään rahtimarkkinoilla ja viedään ulkomaille tai kuljetetaan vähittäiskauppiaille, loppukäyttäjille tai jälleenmyyjille. Joissakin tapauksissa bensiini ja dieselöljy noudetaan suoraan jalostamon portilta tai tuontivarastoista ja jaellaan maanteitse. Useimmissa tapauksissa kuitenkin liikennepolttonesteet kuljetetaan jakeluterminaaleihin, joita sijaitsee kaikkialla Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja joihin toimitetaan tuotteita sisämaan putkistojen kautta, meriteitse tai (harvemmin) rautateitse. Sitten säiliöautot noutavat liikennepolttoaineet ja jakelevat ne lähistöllä sijaitseville asiakkaille.
687. Englannissa ja Walesissa useimmat liikennepolttonesteet kuljetetaan jollakin kuudesta putkistosta, jotka yhdistävät jalostamoja jakeluterminaaleihin. Skotlannissa tällaista putkistoa ei ole, ja useimmat tuotteet laivataan BP/Mobilin Grangemouthin jalostamosta.
688. Vaikuttaa siltä, että Yhdistyneen kuningaskunnan tukkumarkkinoilla vallitsee tällä hetkellä kilpailu. Tästä on merkinä ensinnäkin se, että millään yhtiöllä ei näytä tällä hetkellä olevan yli 20 prosentin osuutta liikennepolttonesteiden tukkumyynnistä kolmansille osapuolille. Tämän vahvistaa myös se, että useimmat komission kyselyyn vastanneet yhtiöt ilmoittivat, että liikennepolttonesteiden tukkuhinnat heijastavat yleensä kansainvälistä Platt'sin indeksiä ja kuljetuskustannuksia kyseisestä jalostamosta tai tuontiterminaalista ja että niillä ei ollut vaikeuksia hankinnoissa.

689. Office of Fair Trading -virasto (OFT) tuli samankaltaisiin päätelmiin raportissaan Yhdistyneen kuningaskunnan öljyalasta⁶⁸. Se totesi jopa, että näiden kilpailuolujen vuoksi keskikokoisten toimijoiden tukkumyynti on ollut tappiollista lähes kaikkina viitenä viime vuotena.
690. Yksi tällaisen kilpailun tärkeimmistä tekijöistä näyttää olevan Yhdistyneen kuningaskunnan jatkuva jalostuskapasiteetin ylitarjonta, sillä öljytuotteiden jalostamotuotanto kokonaisuudessaan ylittää lähes 20 prosentilla kotimaisen kysynnän, joka näyttää tasaantuneen vuodesta 1990 alkaen. Vaikka tämän ylikapasiteetin odotetaan jossakin määrin pienenevän Shellin Shellhavenin jalostamon (Yhdistyneen kuningaskunnan pienimmän jalostamon) sulkemisen jälkeen, sen määrä pysyy edelleen noin 15 prosentissa kokonaiskysynnästä.
691. Toinen selitys on, että huomattavan monet riippumattomat yritykset omistavat ja/tai hallitsevat jakeluterminaaleja, joiden kautta ne voivat tuoda tuotteita rahtimarkkinoilta ja toimittaa tuotteita jalostamotoimintaa harjoittamattomille vähittäiskauppiaille (kuten hypermarketeille) tai tuotemerkittömille vähittäiskauppiaille. Niiden toiminta varmistaa, että suuret loppukäyttäjäasiakkaat ja jalostustoimintaa harjoittamattomat vähittäiskauppiat voivat helposti tehdä hankintoja kilpailukykyiseen hintaan.

YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE

Markkinarakenne

692. Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille on ominaista kilpailijoiden huomattava määrä: vaikka kolme tärkeintä jalostajaa (Exxon, BP/Mobil ja Shell) edelleen hallitsevat yhteensä yli 50:tä prosenttia markkinoista, markkinoilla toimii lisäksi useita muita öljy-yhtiöitä (TotalFina, Elf, Texaco ja Conoco) sekä hypermarketeja ja riippumattomia vähittäiskauppiaita.
693. Markkinaosuuksien kehitys (volyymissä mitattuna) vuosina 1994–1998 voidaan tiivistää seuraavasti:

Yhtiö	Exxon	BP/Mobil	Shell	Total/Fina	Texaco	Conoco/- Jet	Hyper- marketit
Markkina- osuudet (1994)	[10– 20 %]**	[10– 20 %]*	[10– 20 %]*	[0– 10 %]*	[0– 10 %]*	[0– 10 %]*	[10– 20 %]*
Markkina- osuudet (1998)	[10– 20 %]*	[10– 20 %]*	[10– 20 %]*	[0– 10 %]*	[0– 10 %]*	[0– 10 %]*	[20– 30 %]*

694. Vähittäisporras voidaan jakaa pääpiirteissään neljään tärkeimpään tasoon: (i) suuret toimijat (Exxon, BP/Mobil ja Shell), (ii) keskikokoiset toimijat (TotalFina, Texaco, Conoco/Jet ja Elf), (iii) hypermarketit (Tesco, Sainsbury's, Safeway ja Asda) sekä (iv) riippumattomat vähittäiskauppiat.

1. _____

68. Competition in the supply of petrol in the UK – Office of Fair Trading -viraston raportti, toukokuu 1998

695. Exxon, BP/Mobil ja Shell (suuret toimijat) ovat Yhdistyneen kuningaskunnan kolme merkittävintä vähittäiskauppiasta, ja niistä kunkin markkinaosuus on (volyymissä mitattuna) yli [10–20]* prosenttia (ja kasvussa). Niiden maantieteellinen kattavuus on laaja, kuten niiden huoltoasemien suuri määrä osoittaa (kullakin yli 1 800 asemaa).
696. Ne pystyvät pitämään kustannuksensa suhteellisen alhaisina kolmella keinolla: i) alhaisilla hankintakustannuksilla (jotka johtuvat suorista hankinnoista oman yhtiön jalostamoilta tai tuotevaihtoista muiden jalostajien kanssa), ii) suurella asemakohtaisella keskimyynnillä (noin [...])* m³ tai enemmän) ja iii) huoltamomyymälöillä, jotka tuottavat lisätuloja ja -voittoa.
697. Niiden markkinaosuudet (volyymissä mitattuna) ovat kasvaneet hieman vuodesta 1994 ja ovat nykyään yhteensä [50–60]* prosenttia.
698. Myös TotalFina, Texaco, Conoco/Jet ja Elf ovat vertikaalisesti integroituneita öljy-yhtiöitä, joilla on jalostamoja Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Ne eivät kuulu samaan luokkaan kuin supersuuret toimijat, sillä niillä on huomattavasti pienemmät markkinaosuudet ja niiden toiminta on suppeampaa (jokaisella yhtiöllä alle 1 000 huoltoasemaa Texacoa lukuun ottamatta).
699. Vaikka nekin tekevät hankintoja suoraan omilta jalostamoiltaan tai vaihtoina muilta jalostajilta, niiden hankintakustannukset näyttäisivät korkeammilta kuin supersuurilla toimijoilla, sillä niiden tukkumyynti on ollut tappiollista lähes kaikkina viitenä viime vuotena. Lisäksi näistä yhtiöistä useimpien asemakohtainen myynti on huomattavasti vähäisempää (noin 2 000 m³ tai vähemmän) kuin supersuurilla toimijoilla, ja näin ollen niiden vähittäiskustannukset olisivat suuremmat.
700. Toisin kuin supersuurten toimijoiden markkinaosuudet, näiden yhtiöiden markkinaosuudet näyttävät kokonaisuudessaan pienentyneen vuodesta 1994 yli 23 prosentilla, ja nykyään ne ovat yhteensä noin 20 prosenttia.
701. Hypermarketit (Tesco, Sainsbury's, Safeway ja Asda) myyvät liikennepolttonesteitä jakeluasemilta, jotka sijaitsevat niiden pysäköintialueilla. Ne sijaitsevat pääosin kaupungeissa tai tiheään asutuilla alueilla, joten niiden maantieteellinen kattavuus on rajallinen, kuten näkyy kunkin hypermarketketjun hallitsemien jakeluasemien suhteellisen vähäisestä määrästä (alle 200 asemaa).
702. Hypermarketit tekevät useimmat hankintansa jalostajilta (ja jotkin niistä pääosin BP/Mobililta). Ne hankkivat kuitenkin tavallisesti suuria määriä liikennepolttonesteitä ja käyttävät sen vuoksi hankintalähteinään myös trading-kauppiaita tai tuojia, joiden osuus niiden hankinnoista voi olla jopa noin 35–40 prosenttia.
703. Hypermarketien jakeluasemien myynti on yleensä paljon suurempaa (tyypillisesti 10 000 m³) kuin muiden vähittäiskauppioiden omistamien asemien. Tämä tuotti niille huomattavia kustannusetuja kaikkiin muihin vähittäiskauppiaisiin nähden, ennen kuin supersuuret toimijat vähensivät hallitsemiensa jakeluasemien määrää saavuttaakseen suuremman asemakohtaisen myynnin.
704. Hypermarketit ovat kymmenenä viime vuotena saavuttaneet huomattavia markkinaosuuksia. Nämä ovat tällä hetkellä yhteensä [20–30]* prosenttia, ja Tescosta on tullut Yhdistyneen kuningaskunnan neljänneksi suurin polttoaineiden

vähittäiskauppias. OFT:n mukaan⁶⁹ tämän jyrkän kasvun pääsyynä oli hypermarketien jatkuva ja merkittävä hintaetu (2,5–4 pennyä litralta) kilpailijoihinsa nähden. Kasvua on selvästi vauhdittanut myös perustettujen jakeluasemien määrän voimakas kasvu (yli 10 % vuodessa vuosina 1994–1997). Kuten jäljempänä selostetaan, on kuitenkin merkkejä siitä, että kapasiteetin rajojen, markkinoille pääsyn esteiden ja kasvavien kustannusten vuoksi hypermarketien markkinaosuuksissa ei ole odotettavissa merkittävää kasvua lähivuosina.

705. Riippumattomat jakeluasemat ovat yleensä "perinteisiä" asemia, jotka perustettiin kauan sitten. Ne myyvät tavallisesti polttoaineiden lisäksi muitakin tuotteita (kuten lämmitysöljyä, elintarvikkeita jne.).
706. Vaikka riippumattomien vähittäiskauppioiden näyttää olevan helppo tehdä hankintoja, ne eivät ole vertikaalisesti integroituneita, joten niiden hankintakustannukset ovat tavallisesti suuremmat. Komission tutkimuksen tulokset viittaavat siihen, että myös niiden vähittäiskustannukset ovat suuremmat kuin muiden vähittäiskauppioiden, mikä johtuu pääosin niiden alhaisesta asemakohtaisesta myynnistä (tyypillisesti 500 m³). Joukko tällaisia asemia sijaitsee maaseudulla, missä ne voivat pitää yllä korkeampia hintoja (jopa 3–4 pennyn erolla litralta) tarjoamalla vastineeksi lisäpalveluja tai kätevän sijainnin. Useimmilla näistä asemista toimii myös esimerkiksi kyläkauppa, postitoimisto jne.
707. Niiden yhteenlaskettu markkinaosuus on nykyään alle 6 prosenttia ja pienenee jatkuvasti.

Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat

Katsaus aiempaan kehitykseen

708. On viitteitä siitä, että ennen vuotta 1995 kilpailu oli huomattavan vähäistä liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa: [...]*.
709. Vuoden 1994 lopussa tai vuoden 1995 alussa suuret toimijat ilmeisesti tajusivat, että hypermarketien kasvu uhkasi vakavasti niiden liiketoimintaa ja saattaisi johtaa samaan markkinarakenteeseen kuin Ranskassa, missä hypermarketeilla on noin 50 prosentin markkinaosuus ja verottomat hinnat ovat alhaiset. Jotkin suuret toimijat ja etenkin Exxon päättivät yrittää kasvattaa hypermarketien kustannuksia ja alentaa omia kustannuksiaan vetämällä volyyymiä pois hypermarketeilta ja takaisin suurille toimijoille. Erityisesti Exxon ryhtyi sekä kiihkeään hintasotaan suurten toimijoiden kanssa (joka tunnetaan Pricewatch-kampanjana) että jyrkkiin kustannusten vähentämistoimiin.
710. Tämä sai hinnat laskemaan huomattavasti aina tasoille, jotka tuottivat ilmeisesti kaikille vähittäiskauppiaille tappiota vuoden 1996 alkupuoliskolla. Sen jälkeen yritettiin hinnankorotuksia, jotka alkoivat tuottaa tuloksia vain jos Exxon tuki niitä. Tuon vaiheen jälkeen hinnat näyttävät nousseen ja jopa ohittaneen hintatasot, joita hypermarketit ovat perinteisesti noudattaneet samojen rahtimarkkinahintojen vallitessa.

1. _____

69. Katso alaviite 68.

711. Lisäksi samana aikana suuret toimijat [...] yrittivät kaventaa kustannuseroaan hypermarketeihin nähden. [...]*.
712. Vuoteen 1995 asti markkinat eivät vaikuttaneet täysin kilpailukykyisiltä. Tästä on viitteenä se, että vuoden 1994 alussa bensiinin verottomat vähittäishinnat olivat 20 prosenttia korkeammat kuin Ranskassa ja että ne sen jälkeen laskivat yli 30 prosentilla kahden vuoden aikana. [...]*.
713. Tässä tilanteessa hypermarketeihin ei ilmeisesti suhtauduttu kovin vakavasti, ja kuten OFT toteaa: "vuoteen 1995 asti supermarketit saivat kenenkään juuri vastustamatta toimia huomattavasti alhaisemmin hinnoin kuin markkinoiden muut toimijat. (...) Öljy-yhtiöiden yritykset vastata supermarketien uhkaan tarjoamalla (hintatukijärjestelyjä) pahimmin kärsineille asemille olivat epäjärjestelmällisiä ja ne toteutettiin useimmiten paikallisesti ilman suurta julkisuutta".
714. [...]*
715. Vuoden 1994 lopussa supermarketien osuus volyymistä ylsi noin 17 prosenttiin. Kuten OFT toteaa, "jatkuvat volyymien menetykset laajenevalle supermarketverkostolle saivat suuret öljy-yhtiöt ryhtymään ankarampiin vastatoimiin kuin mitä tähän asti oli nähty".
716. [...]*. Tässä tilanteessa Exxon pelkäsi, että "Esso Retailin markkina-asema ja kannattavuus huononisivat merkittävästi 5–10 seuraavan vuoden aikana".
717. Tästä seurasi voimakas vastatoimi, jossa käytettiin kahta eri asetusta. Ensimmäinen näistä oli ankara hintakilpailu, jonka odotettiin vetävän volyymiä takaisin Exxonille ja pois hypermarketeilta ja kaventavan siten Exxonin kustannusten ja supermarketien kustannusten välistä eroa. Sen tarkoituksena oli myös estää uusien supermarketien markkinoille tulo ja markkinoilla toimivien supermarketien laajentuminen. Toisena aseena oli jyrkkä kustannusten vähennysohjelma.

Pricewatch-kampanja

718. Ensimmäinen toimenpiteisiin ryhtynyt vähittäiskauppias oli BP, joka ilmoitti vuoden 1994 lopussa, että se siirtyisi valtakunnalliseen hinnoitteluun vastavetona supermarketeille. Sitä seurasi pian Exxon, joka vuoden 1995 syksyllä kokeili Pricewatch-kampanjaansa Skotlannissa ja Koillis-Englannissa ja käynnisti sen valtakunnallisesti tammikuussa 1996. Myös Shell ilmoitti mukauttavansa hintansa Exxonin tarjoushintaan kaikilla Pricewatch-alueilla.
719. Pricewatch-kampanjassa oli kyse supermarketien hintatason noudattamisesta ja tätä ohjelmaa koskevasta tiedottamisesta, jotta volyymiä saataisiin vedettyä takaisin Exxonin asemille ja pois supermarketien jakeluasemilta. Muut suuret toimijat noudattivat samaa lähestymistapaa, joskin vähemmässä määrin.
720. Vuoden 1996 alkupuoliskolla tällä hintakilpailulla näyttää olleen tuhoisa vaikutus vähittäiskauppioiden marginaaleihin. [...]*. Näin ollen bruttomarginaalit pienenevät ja laskivat jopa 50 prosenttia Ranskan bruttomarginaaleja alemmas. Näillä tasoilla ilmeisesti yksikään liikennepolttonesteiden vähittäiskauppias ei saavuttanut kannattavuusrajaa.

Hintojen palauttaminen ennalleen

721. Nämä tappiot näyttävät saaneen joko hypermarketit, BP:n tai Shellin pyrkimään hinnankorotusten johtajiksi. Useimmat näistä ensimmäisistä yrityksistä epäonnistuivat, [...]*. Hinnankorotukset jatkuivat vuonna 1997, jolloin vähittäishinnat saavuttivat tason, jota hypermarketien hinnoittelu oli aiemmin noudattanut samojen rahtimarkkinahintojen perusteella.
722. Toisin kuin Pricewatchia edeltäneessä tilanteessa, tämä kehitys jatkui vielä vuonna 1998, jolloin hypermarketit ilmeisesti hyväksyivät sen, että vähittäishinnat ylittäisivät Pricewatchia edeltäneet perinteiset hintatasot.

Kustannusten vähentämistoimet

723. Vuosina 1994–1995 hypermarketien ja suurten toimijoiden välinen kustannusero oli ilmeisesti noin 0,02–0,03 puntaa litralta hypermarketien eduksi. Tässä tilanteessa suurten toimijoiden harjoittama hintakilpailu olisi todennäköisesti epäonnistunut, ellei siihen olisi lisätty kustannusten vähentämisohjelmia.
724. Näin ollen ajanjaksolle 1995–1998 olivat ominaisia suurten toimijoiden (ja erityisesti Exxonin) ja hypermarketien välisen hintakilpailun lisäksi huomattavat kustannusten vähentämistoimet.
725. Vaikka näillä toimilla oli monta eri kohdetta, näkyvimpänä (joskaan ei merkittävimpanä) toimenpiteenä oli hypermarketien ja suurten toimijoiden jakeluasemien keskimyyntien välisen eron kaventaminen. Tämä saavutettiin ilmeisesti ensi sijassa kahdella eri toimella:
- Hintakilpailulla hypermarketien kanssa: sen tarkoituksena oli vetää volyymejä takaisin suurille toimijoille (jolloin niiden kokonaisvolyymit kasvaisivat) ja pois hypermarketeilta (jolloin niiden kokonaisvolyymit pienenisivät). Pricewatchin ansiosta Exxonin volyymit näyttävät kasvaneen noin [...] prosentilla vuoden 1996 alkupuoliskolla;
 - Vähemmän taloudellisten jakeluasemien lopettamisella: vuosina 1994–1997 Exxon menetti 11 prosenttia tuotemerkillä toimivista jakeluasemistaan, BP ja Mobil menettivät 10 prosenttia yhdistetyistä asemistaan ja Shell menetti 30 prosenttia huoltoasemistaan. On myös syytä panna merkille, että useimmat menetetyistä asemista olivat jälleenmyyjän omistamia tai hallitsemia, joten kampanjan tuloksena oli myös, että suurten toimijoiden vähittäisverkosto siirtyi enemmän niiden omaan hallintaan.
726. Tästä sekä muista kustannusten vähentämistoimista seurasi, että [...]*
727. Kaikki muut kilpailijat näyttävät todellakin menettäneen kyseisenä ajanjaksona asemiaan suurille toimijoille ja hypermarketeille: ne eivät ilmeisesti pystyneet seuraamaan hypermarketien ja suurten öljy-yhtiöiden tahdissa, sillä näiden kaikkien kilpailijaryhmien markkinaosuudet ovat pienentyneet yli 23 prosentilla vuosina 1994–1998.

Keskikokoiset toimijat ja riippumattomat vähittäiskauppiat eivät enää aiheuta kilpailupaineita

728. Yhdistyneen kuningaskunnan liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoissa tapahtuneet muutokset ovat saaneet aikaan uuden markkinarakenteen, jossa keskisuuret toimijat ja riippumattomat vähittäiskauppiat eivät enää pysty aiheuttamaan todellisia kilpailupaineita.
729. Tästä on selvänä merkinä se, että keskikokoiset toimijat ja riippumattomat vähittäiskauppiat eivät pystyneet seuraamaan hypermarketien ja suurten öljy-yhtiöiden tahdissa. Samaan viittaa se, että niiden keskimääräinen asemakohtainen myynti on nyt paljon vähäisempää (alle 2 300) kuin suurilla öljy-yhtiöillä (yli [...])* tai hypermarketeilla. Asian vahvistaa vielä se, että millään näistä yksittäisistä kilpailijoista ei tällä hetkellä ole yli 6 prosentin markkinaosuutta ja että [...]*.
730. Tätä tukee myös OFT:n raportti, jossa todetaan, että "riippumattomien vähittäiskauppioiden voittomarginaalit (...) ovat todennäköisesti useimmissa tapauksissa alhaisemmat kuin muiden samankaltaisilla alueilla sijaitsevien huoltoasemien marginaalit, ja ne saattavat olla kestävämmän alhaiset monille tällaisille vähittäiskauppiaille".

Hypermarketeista on tulossa hintaseuraajia

731. On myös merkkejä siitä, että hypermarketit eivät enää pyri eivätkä pysty johtamaan hintakilpailutoimia, vaan niistä tulee suurten toimijoiden seuraajia. Hypermarketit ilmoittivat erityisesti, että vaikka ne edelleen noudattavat hinnoittelussaan alinta hintaa, joka on esillä niiden tärkeimpien kilpailijoiden asemilla, ne pyrkivät nyt luopumaan politiikasta, jossa aktiivisesti pyrittäisiin pitämään halvempia pumppuhintoja kuin tärkeimpien kilpailevien öljy-yhtiöiden jakelupisteissä.
732. [...]*. Asian vahvistaa myös se, että vaikka tukkumarginaalit lähentelivät perinteisiä tasoja vuonna 1997, niiden odotetaan nousevan lähivuosina.
733. Ensimmäisenä selityksenä tälle kehitykselle on se, että hypermarketeille jää hyvin vähän mahdollisuuksia hyökkääviin kilpailutoimiin, koska niillä ei enää ole todellisia kustannusetuja suuriin toimijoihin nähden. [...]*. Lisäksi komission tekemän tutkimuksen tulokset viittaavat siihen, että hypermarketien kustannuksissa on odotettavissa nousua, sillä uusien asemien myynti muodostuu alhaisemmaksi ja kustannukset näin ollen korkeammiksi kuin nykyisillä asemilla.
734. Komission kyselystä käy ilmi toinen selitys: Pricewatchin jälkeen hypermarketit ovat oppineet, että suuret toimijat seuraavat mukana aggressiivisessa hinnoittelussa, vaikka siitä seuraisi vakavia tappioita vähittäiskaupassa. Siinä tapauksessa hinnanalennuksiin ei olisi kannustimia, sillä ne eivät johtaisi markkinaosuuksien kasvuun vaan voittojen pienenemiseen.
735. Lisävahvistuksena sille, että hypermarketeilla ei luultavasti ole mitään voitettavaa aggressiivisella hinnoittelulla, on se seikka, että hypermarketit eivät voi merkittävästi kasvattaa myyntivolyymiään. Komission kyselyn tulokset osoittavat, että niiden olisi hyvin vaikeaa kasvattaa myyntivolyymiään nykyisten jakelupisteidensä kautta tai saada rakennuslupia uusille asemille ja että vaikka hypermarketit aikovat avata lisää jakeluasemia, näiden asemien myynti (ja siis kannattavuus) jää alhaisemmaksi.

Hypermarketit ovat myös ilmoittaneet, että ne eivät odottaneet markkinaosuuksiensa kasvavan merkittävästi.

736. Näitä päätelmiä tukee OFT:n raportti, jossa todetaan, että "supermarketien bensiiniasemat näyttävät olevan lähellä kasvunsa ylärajaa. (...) Volyyymi voi kasvaa edelleen vain markkinaosuutta kasvattamalla, ja tällekin on kapasiteettirajoituksia. Kun bensiininmyynti saavuttaa ylärajansa, kannustin alhaisilla marginaaleilla myymiseen (...) vähenee".
737. Lisäksi eräät hypermarketit ovat viime aikoina perustaneet suurten toimijoiden kanssa yhteisyrityksiä, jotka perustavat suurten toimijoiden tuotemerkeillä toimiville jakeluasemille hypermarketien tuotemerkeillä toimivia myymälöitä ja hallitsevat näitä myymälöitä. Tällaisia yhteisyrityksiä ovat esimerkiksi BP/Safeway ja Exxon/Tesco. Yhteistyö rajoittuu toistaiseksi kyseisiin suurten toimijoiden tuotemerkeillä toimiviin asemiin, eikä se vaikuta hypermarketien omien jakeluasemien hallintaan tai hankintoihin. On kuitenkin selvää, että se luo hypermarketien ja suurten toimijoiden välille pitkäaikaisia suhteita, jotka saattaisivat ajan mittaan laajentua hypermarketien harjoittamaan polttoaineiden vähittäiskauppaan ja luultavasti vähentäisivät joka tapauksessa hypermarketien kannustimia kilpailla suurten toimijoiden kanssa.
738. Vaikka hypermarketit ovat perinteisesti toimineet hintajohtajina liikennepolttoaineiden vähittäiskaupassa, niiden markkinaosuudet ja kapasiteetti ovat näin ollen saavuttamassa vakaata tasoa, ja näyttää siltä, että niistä on tulossa suurten toimijoiden hintaseuraajia. Tämä saa lisävahvistusta komission kyselyn tuloksista, joissa hypermarketit ovat ilmoittaneet, että tukkuhintojen muuttuessa ne odottaisivat yleensä suurten toimijoiden reaktiota ennen kuin päättäisivät omista toimistaan.

Suurista toimijoista on tulossa selviä markkinajohtajia

739. Suuret toimijat puolestaan näyttävät pikemminkin vahvistuneen kuin heikentyneen vuosien 1995–1996 rajussa hintakilpailussa. Selvänä merkinä tästä on ensinnäkin se, että niiden yhdistetyt markkinaosuudet ovat kasvaneet noin [...] prosentilla vuosina 1995–1998.
740. Myös joidenkin suurten toimijoiden nykyiset voitot ovat ilmeisesti vielä suuremmat kuin vuoden 1995 alun voitot, vaikka bruttomarginaalit ovat nykyisellään paljon alhaisemmat kuin vuoden 1995 alussa (ennen kuin aggressiivinen kilpailu hypermarketien kanssa alkoi).
741. Kasvaneiden voittojen lisäksi suuret toimijat ovat saaneet myös paremman otteen markkinoista, sillä suurin osa hintasodan aikaisista vahingoista koitui keskikokoisille toimijoille ja riippumattomille vähittäiskauppiaille. Hypermarketit eivät enää näytä olevan asemassa, jossa ne voisivat merkittävästi uhata Exxonia, BP/Mobilia ja Shelliä, ja huomattava joukko jälleenmyyjien hallitsemia jakeluasemia (joiden hintoja on vaikeampi ohjailla) on joutunut pois markkinoilta.
742. Edellä selostetun perusteella näyttää siltä, että suurista toimijoista on nyt tulossa selviä markkinajohtajia Yhdistyneen kuningaskunnan liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa ja että merkittävää kilpailua voi sen vuoksi syntyä ainoastaan tämän ryhmän jäsenten keskinäisestä kilpailusta, sillä muut kilpailijat ovat menettäneet

merkittävät mahdollisuutensa ja kannustimensa kilpailla Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin kanssa.

743. Osapuolet vastaavat, että Yhdistyneen kuningaskunnan verottomat pumppuhinnat ja bruttojaketumarginaalit kuuluvat Euroopan alhaisimpiin, että tämä on merkinä tehokkaasta kilpailusta ja että pitkän aikavälin yleissuuntaus, jossa marginaalit pienenevät tehokkaan kilpailun vuoksi, jatkuu todennäköisesti edelleen. Mutta vaikka verottomat pumppuhinnat ja bruttojaketumarginaalit ehkä ovatkin Yhdistyneessä kuningaskunnassa suhteellisen alhaiset, niin ovat ilmeisesti myös kustannukset. Esimerkiksi Exxonin kustannukset näyttävät laskeneen [...]* prosentilla vuosina 1994–1997. Sen sijaan osapuolten väitteiden vastaisesti [...]*. Nämä luvut eivät näytä tukevan mitään osapuolten väitettä.
744. Osapuolet väittävät myös komissiolle jätettyjen asiakirjojen osoittavan, että hypermarketit eivät seuraisi suurten toimijoiden mahdollisia hinnankorotuksia ja että hypermarketien politiikka, jonka mukaan ne pyrkivät tarjoamaan parhaan hinnan omalla vaikutusalueellaan, ei todennäköisesti muutu ilmoitetun toimenpiteen jälkeen. Tämä merkitsisi, että suuret toimijat eivät voi käyttää markkinavoimaa. Kuitenkin, kuten edellä selostettiin, hypermarketit voivat edelleen pitää vaikutusalueensa alhaisimpia hintoja, mutta myös seurata hinnankorotuksia. [...]*. Asian vahvistaa myös hypermarketien ilmoitus, jonka mukaan ne olisivat nyt luopumassa politiikasta, jossa ne aktiivisesti pyrkisivät alhaisempiin pumppuhintoihin kuin tärkeimmät kilpailevien öljy-yhtiöiden jakelupisteet, ja että hintojen noustessa ne odottaisivat yleensä suurten toimijoiden reaktiota ennen kuin päättäisivät omista toimistaan. Lisäksi samaan viittaa se, että hypermarketien on vaikea samaan aikaan laajentaa nykyisten jakelupisteiden myyntiä ja avata kilpailukykyisiä huoltoasemia. Tässä tilanteessa se, että eräät hypermarketit eivät ilmoituksensa mukaan täysin seuraisi 5 prosentin hinnankorotusta, johtuu luultavasti (kuten niiden vastauksista voidaan päätellä) siitä, että 5 prosentin hinnankorotus olisi hyvin epätavallinen polttoaineiden vähittäismarkkinoilla.
745. Lisäksi uusi markkinarakenne näyttää tarjoavan voimakkaita oligopolistisen toiminnan kannustimia, jotka vaikuttavat vielä vahvemmita kuin ennen hypermarketien nousua.
746. Selvästi merkinä siitä, että markkinarakenne on omiaan synnyttämään oligopolistista toimintaa, ovat Euroopan liikennepolttonestemarkkinoiden yleiset ominaisuudet (eli tuotteen homogeenisuus, avoimuus, teknisen kehityksen puute, kysynnän jäykkyys, tasapainottavan kysyntävoiman puute, korkeat markkinoille pääsyn esteet ja niin edelleen) sekä Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin välisten suhteiden yleiset ominaisuudet (vertikaalinen integraatio, yhteydet useilla markkinoilla ja niin edelleen).
747. Mutta näiden yleisten piirteiden lisäksi Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoiden viimeaikainen kehitys on synnyttänyt markkinarakenteen, joka jopa kasvattaa näitä kannustimia, luultavasti suuremmiksi kuin moneen vuoteen (jos koskaan).
748. Ensinnäkin Yhdistyneen kuningaskunnan liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat näyttävät pysyneen viime vuosina erityisen muuttumattomina, sillä Yhdistyneen kuningaskunnan volyyminmyynti näyttää kasvaneen vuosina 1994–1998 alle 2 prosenttia.

749. Toiseksi Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin markkinaosuuksissa on selvästi symmetriaa. Kyseiset osuudet vaihtelivat vuonna 1998 [10–20]* prosenttin (Shell) ja [10–20]* prosenttin (Exxon) välillä. Vaikka voidaankin väittää, että nämä markkinaosuudet eivät neljänä viime vuotena ole pysyneet vakaina, tärkeämpää on, että i) kaikki nämä markkinaosuudet ovat kasvaneet (mikä ilmentää suurten toimijoiden vaikutuksen kasvua liikennepolttonestemarkkinoilla) ja että ii) suurten toimijoiden markkinaosuuksien symmetria on viime vuosina lisääntynyt, sillä näistä markkinaosuuksista suurimman ja pienimmän välinen ero on kaventunut 37 prosentilla vuodesta 1994.
750. Kolmanneksi myös näiden yhtiöiden kustannusrakenteessa näyttää olevan voimakasta korrelaatiota, [...]*. Tältä osin osapuolet ovat eri mieltä ja väittävät, että eri toimijoiden käyttökustannusten väliset erot kyseisillä markkinoilla ovat paljon tätä suuremmat. [...]*. Osapuolet väittävät myös, että Exxonin sisälläkin esiintyy kustannuseroja tyypiltään ja tarjonnaltaan erilaisten huoltoasemien välillä. On kuitenkin syytä huomata, että ensinnäkin markkinatoimijoiden (ja ainakin Exxonin) kansalliset strategiat laaditaan keskimääräisten kannattavuusvaatimusten perusteella, joten markkinatoimijoiden kustannusrakenteen symmetriaa tarkasteltaessa olisi otettava huomioon niiden keskimääräinen kustannusrakenne. Toiseksi se, että kustannukset voivat vaihdella laajasti jopa tietyn kilpailijan sisällä, vahvistaa myös osaltaan, että noin 0,01 punnan ero litraa kohti useiden kilpailijoiden keskimääräisten kustannusten välillä osoittaa, että näiden kilpailijoiden kustannuksissa on symmetriaa.
751. Neljänneksi Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin kannustimet vaikuttavat symmetrisiltä, sillä kaikki kolme kattavat Yhdistyneen kuningaskunnan markkinat valtakunnallisesti ja ovat samassa määrin vertikaalisesti integroituneita. Ne myös omistavat yhteisesti joitakin varastoja ja putkistoja.
752. Viimeinen ja ehkä tärkein näkökohta on, että suurilla toimijoilla on nyt huomattava markkinavoima Yhdistyneen kuningaskunnan liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoilla. Tämä lisää merkittävästi suurten toimijoiden koordinoitua toiminnasta saamaa hyötyä ja näin ollen myös kasvattaa huomattavasti niiden kannustimia tällaiseen toimintaan.
753. Vaikka voidaankin päätellä osapuolten väitteiden ja OFT:n vuoden 1998 raportin mukaisesti, että Yhdistyneen kuningaskunnan liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat ovat yhä kilpailukykyiset, vaikuttaa näin ollen siltä, että suuret toimijat ovat jälleen kaapanneet nämä markkinat hallintaansa, joten merkittävää kilpailua voi syntyä ainoastaan tämän ryhmän jäsenten keskinäisestä kilpailusta, ja että tällainen keskinäinen kilpailu on tullut epätodennäköisemmäksi edellä selostettujen kehityssuuntien vuoksi.
754. Osapuolet vastaavat, että Yhdistyneen kuningaskunnan liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa vallitsee tehokas kilpailu, sillä perusteella, että Yhdistyneen kuningaskunnan kilpailuviranomaisten katsauksissa kyseisiin markkinoihin pääteltiin, että ne olivat hyvin kilpailukykyiset. Kuitenkin, kuten edellä on selostettu, markkinat näyttävät kehittyneen merkittävästi viime vuosina siten, että 1990-luvun puolenvälin raju hintakilpailu on vaihtunut suurten toimijoiden hallintaan. Ja vaikka OFT:n tuoreimmassa raportissa ilmoitetaankin, että markkinoilla on kilpailua, siinä päätellään myös, että "markkinat vaativat seurantaa sen varmistamiseksi, että suurten

toimijoiden välinen kilpailu ei vaimene siinä tapauksessa, että markkinat keskittyvät entistä enemmän”.

Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu

755. Mahdollinen markkinoiden kasvu tai uusien toimijoiden tulo markkinoille ei näytä olevan uhka Exxonille, BP/Mobilille ja Shellille, koska myynnin volyyymi Yhdistyneessä kuningaskunnassa näyttää pysyneen suhteellisen vakaana vuodesta 1994 (kasvua alle 2 prosenttia kolmessa vuodessa) ja uusien toimijoiden tulo markkinoille vaikuttaa hyvin epätodennäköiseltä.
756. OFT:n raportissa todetaan erityisesti, että "vähittäismarkkinoille tulo ei tällä hetkellä ole houkuttelevaa polttoainemyynnin marginaalien alhaisuuden ja ympäristölainsäädännön noudattamisesta koituvien kustannusten vuoksi. Riittävän tuoton saamiseksi markkinoille tulon on oltava varsin laajamittaista, ja uusille huoltoasemille voi olla vaikea saada rakennuslupia. Voidaan väittää, että tulevaisuudessa uudet toimijat voisivat tulla markkinoille avaamalla uudelleen ne lukuisat asemat, jotka viime vuosina on suljettu. Nämä ovat kuitenkin yleensä pieniä asemia, ja ympäristöasetusten vuoksi asemat on suljettava täydellisesti ja säiliöt täytettävä betonilla. Tällaiset asema-alueet siirretään usein muuhun käyttöön. Tämän vuoksi vanhan aseman avaaminen uudelleen on lähes yhtä hankalaa kuin uuden aseman rakentaminen".
757. Ja vaikka osapuolet väittävätkin, että uusien toimijoiden tulo polttoaineiden vähittäismarkkinoille on tavallista, ne pystyvät mainitsemaan esimerkkeinä vain hypermarketit (jotka eivät ole varsinaisesti uusia tulokkaita) ja Save-verkoston (jolla on hyvin rajallinen markkinaosuus ja joka menetti 15 prosenttia jakeluasemistaan vuonna 1997).

YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET

758. Käsiteltävänä olevan toimenpiteen vaikutukset on arvioitava edellä selostettua taustaa vasten ottaen huomioon myös ne seikat, jotka tuotiin esiin liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoiden rakenteellisia piirteitä yleisesti koskevassa osuudessa.
759. Kuten edellä selostettiin, Yhdistyneen kuningaskunnan liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinat ovat nyt selvästi suurten toimijoiden johtamat, ja muut kilpailijat ovat menettäneet mahdollisuutensa ja kannustimensa harjoittaa merkittävää kilpailua Exxonia, BP/Mobilia ja Shelliä vastaan. Markkinoiden rakenne on huomattavassa määrin omiaan synnyttämään oligopolistista toimintaa näiden kolmen suuren toimijan kesken, ja niillä on samankaltaisia ominaisuuksia ja suunnilleen samansuuruiset markkinaosuudet.
760. Kolmannet osapuolet ovat ilmoittaneet, että Exxonin ja BP:n välillä on esiintynyt kilpailevaa hinnoittelua ja että juuri tämän dynamiikan voidaan olettaa vaikuttavan Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoiden hinnoitteluun tulevaisuudessa. [...]*. Kun otetaan huomioon suurten toimijoiden uudet voimakkaat kannustimet oligopolistiseen toimintaan, on epätodennäköistä että tämä keskinäinen kilpailu voisi jatkua samassa mitassa tulevaisuudessa.
761. Kuten edellä selostettiin, ilmoitettu toimenpide luo Exxonin ja BP/Mobilin välille rakenteellisen yhteyden, josta seuraa, että Exxon pystyy käyttämään merkittävää

vaikutusvaltaa BP/Mobil-yhteisyrityksessä, ja joka luo yleisemmin uusia kannustimia näiden kahden yhtiön väliseen yhteistyöhön. Kun lisäksi otetaan huomioon voimakkaat markkinoihin liittyvät kannustimet tällaiseen yhteistyöhön, on hyvin todennäköistä, että sulautuman jälkeen todellinen kilpailu katoaa täysin Exxonin ja BP/Mobilin väliltä.

762. On myös vahvaa näyttöä siitä, että Shell ei pyrkisi haastamaan Exxonin ja BP/Mobilin kilpailuasemaa. On hyvin todennäköistä, että Shell sen sijaan muodostaa oligopolin Exxonin ja BP/Mobilin kanssa.
763. Vaikuttaa siltä, että Shell ei edes ennen sulautumaa ole ollut perinteisesti kovin aggressiivinen hintakilpailija. [...]*. Lisäksi näyttää siltä, että Shell oli yksi hinnankorotusliikkeen tärkeimmistä osanottajista, [...]*.
764. Sen sijaan kolmannet osapuolet ovat ilmoittaneet, että Shellin politiikkana näyttää olevan pyrkiminen ensiluokkaisen laatumerkin asemaan, joka ei koske pelkästään polttoaineita. Ilmeisesti tämän vuoksi Shell on hinnoitellut tuotteensa markkinahintaa kalliimmiksi.
765. Ei myöskään ole merkkejä siitä, että Shell pyrkisi tai pystyisi muuttamaan tätä strategiaa sulautuman jälkeen. [...]*. Toiseksi Shellillä ei Exxonin ja BP/Mobilin tavoin ole yhteisyrityksiä hypermarketien kanssa, eikä sillä näin ollen ole mahdollisuuksia samanlaiseen tarjontaan. Lisäksi Shellin nykyinen strategia vaikuttaa suhteellisen onnistuneelta, sillä sen markkinaosuus liikennepolttonesteiden vähittäiskaupan volyyminä on kasvanut 13 prosentilla vuosina 1994–1998 (vaikka kasvu jäänee tulevaisuudessa rajalliseksi, kuten edellä todettiin).
766. Shell on myös jo mukana erinäisissä kumppanuuksissa BP/Mobilin ja Exxonin kanssa: Shell omistaa joukon jakeluterminaaleja Yhdistyneessä kuningaskunnassa yhteisesti joko BP/Mobilin tai Exxonin kanssa, ja sekä Shell että BP/Mobil ovat osakkaina kahdessa tärkeimmistä Englannin ja Walesin kattavista putkistoista. Shellin ja BP:n välisten yhteyksien odotetaan myös lisääntyvän Shellin Shellhavenin jalostamon sulkemisen jälkeen, jolloin Shell luultavasti hankkii huomattavan osan jalostetuista polttoaineistaan BP/Mobilin Corytonin jalostamosta.
767. Lisäksi olisi sitäkin epätodennäköisempää, että Shell muuttaisi politiikkaansa entistä kilpailevammaksi, kun edellä selostetut oligopolistisen toiminnan kannustimet ovat nyt voimakkaammat kuin luultavasti moneen vuoteen.
768. Edellä esitetyn perusteella voidaan päätellä, että toimenpiteen jälkeen suurten toimijoiden kesken vallitsee oligopoli Yhdistyneen kuningaskunnan liikennepolttonesteiden markkinoilla.

Ainutlaatuinen kilpailuasema tukkukaupassa

769. Exxon, BP/Mobil ja Shell harjoittavat moottoribensiinin ja dieselöljyn tukkumyyntiä kolmansille osapuolille. Komission hallussa olevien numerotietojen mukaan niiden nykyiset osuudet kyseisistä markkinoista olisivat yhteensä noin [30–40]* prosenttia.
770. Nämä markkinaosuustiedot eivät myöskään ilmaise suurten toimijoiden todellista markkinavoimaa. Siltä osin on syytä panna merkille, että vielä Shellhavenin jalostamon sulkemisen jälkeenkin suurten toimijoiden yhteinen osuus Yhdistyneen

kuningaskunnan koko jalostuskapasiteetista on noin [50-60]* prosenttia; ne myös omistavat yhdessä noin [40-50]* prosenttia Yhdistyneen kuningaskunnan jakeluterminaaleista, ja tulevaisuudessa ne ovat yhteisomistajina (yhdessä muiden kuin suurten toimijoiden kanssa) [0-10]* prosentissa jakeluterminaaleista. Lisäksi Exxonin Fawleyn jalostamo ja BP/Mobilin Corytonin jalostamo jäävät eteläisen ja kaakkoisen Englannin ainoiksi jalostamoiksi.

771. Exxonin, BP/Mobilin ja Shellin kilpailuasema muodostuu näin ollen ainutlaatuiseksi. Ensinnäkin näillä yhtiöillä on jalostajina tilaisuus sopia vaihtojärjestelyjä muiden jalostajien kanssa ja hankkia siten valtakunnallisesti tuotteita paremmin ehdoin kuin jalostusta harjoittamattomat yhtiöt. Ja toiseksi niillä on merkittäviä kilpailuetuja toisiin jalostajiin nähden, koska niiden myyntivolyymi nousee kaikkia muita suuremmaksi ja ne saavuttavat kaikkia muita suuremman maantieteellisen kattavuuden Yhdistyneen kuningaskunnan alueella. Suurten toimijoiden jalostuskapasiteetti esimerkiksi nousee yli viisinkertaiseksi lähimpien kilpailijoiden (Texacon ja Conocon) kapasiteettiin nähden, ja niiden kokonaan tai osittain omistamien jakeluterminaalien määrä nousee tuntuvasti suuremmaksi kuin lähimmällä kilpailijalla.
772. Suuret toimijat ovat paljon vähemmän riippuvaisia muiden jalostajien kanssa tehtävistä vaihdoista kuin muut jalostajat suurten toimijoiden kanssa tehtävistä vaihdoista. Näin ollen toimenpiteestä saattaa olla seurauksena, että suurilla toimijoilla olisi kannustin ja mahdollisuus asettaa tiukemmat ehdot vaihtojärjestelyilleen muiden jalostajien kanssa.
773. Sulautuman jälkeisen tilanteen toisena mahdollisena seurauksena on, että suurilla toimijoilla on entistä paremmat mahdollisuudet torjua muiden jalostajien tai muiden tukkukauppiaiden paikallisia kilpailutoimia (kuten markkinoille tuloa), koska ne voisivat laajemman maantieteellisen kattavuutensa turvin tasoittaa paikallisten kilpailutoimien kustannuksia suuremmalla volyymillä ja alueella.
774. Sulautuman jälkeisen tilanteen kolmantena mahdollisena seurauksena on, että Exxon käyttää vaikutusvaltaansa, jotta BP/Mobil (tai jopa Shell), joka on tällä hetkellä merkittävä tuotteiden toimittaja hypermarketeille, tarjoaisi näille asiakkaille korkeampia hintoja tai rajallisia määriä tuotteita. Jotkin hypermarketit ovat ilmaisseet huolensa siitä, että tällainen toiminta voisi kasvattaa niiden kustannuksia ja siten heikentää niiden kilpailukykyä tuotantoketjun loppupäässä, liikennepolttonesteiden vähittäiskaupassa.
775. Kun otetaan huomioon Yhdistyneen kuningaskunnan jalostusalan ylikapasiteetti ja tukkukauppiaiden huomattava määrä, toimenpide ei luultavasti synnytä määräävää markkina-asemaa tukkualalla kyseisessä maassa. Suurille toimijoille muodostuu kuitenkin alalla ainutlaatuinen kilpailuasema, joka kasvattaa niiden kilpailijoiden hankintakustannuksia, kuten edellä selostettiin.
776. Osapuolten väitteen mukaan se, että muut yhtiöt kuin suuret toimijat hallitsevat edelleen noin 46:ttä prosenttia Yhdistyneen kuningaskunnan jalostuskapasiteetista ja 58:a prosenttia Yhdistyneen kuningaskunnan jakeluterminaaleista, kyseenalaistaa päätelmät, joiden mukaan suuret toimijat pystyisivät käyttämään markkinavoimaa tai kasvattamaan muiden kilpailijoiden hankintakustannuksia toimenpiteen jälkeen. Kuten edellä selostettiin, juuri näiden lukujen ja komission kyselyjen perusteella

voidaan päätellä, että tukkumarkkinat pysyvät kilpailukykyisinä. Osapuolten väitteissä ei kuitenkaan ilmeisesti oteta huomioon sitä, että muut tukkualan kilpailijat ovat paljon pienempiä kuin mikään suurista toimijoista, että niiden maantieteellinen kattavuus on tavallisesti rajoittunut ja että niillä joko ei ole mahdollisuutta tuotteiden vaihtoon tai ne ovat tuotteiden vaihdossa paljon riippuvaisempia osapuolista kuin suuret toimijat niistä. Tällä perusteella ei ole kyseenalaista, etteivätkö suuret toimijat pystyisi kasvattamaan kilpailijoidensa hankintakustannuksia tai toteuttamaan menestyksekkäitä paikallisia kilpailutoimia.

777. Osapuolten mukaan näyttö osoittaa myös, että integroituneet yhtiöt käsittelevät jalostusta ja markkinointia erillisinä liiketoimintoina. Näin ollen osapuolet katsovat, että vertikaalinen integraatio ei anna suurille toimijoille mitään etua integroitumattomiin toimijoihin nähden ja että tästä on merkinä integroitumattomien yhtiöiden, erityisesti hypermarketien ja British Fuelsin kaltaisten ketjujen, toiminnan kasvu. Jalostuksen ja markkinoinnin käsittely erillisinä liiketoimintoina ei kuitenkaan sulje pois sitä, että vertikaalinen integraatio voi tuoda ja jo tuokin integroituneille yhtiöille kilpailuetuja, koska jalostajilla on mahdollisuus varmoihin hankintoihin ja tuotteiden vaihtoihin ja koska suurilla toimijoilla on etua myös laajasta maantieteellisestä kattavuudesta ja jakeluinfrastruktuurista (kuten putkistoista ja jakeluterminaaleista). Lisäksi on syytä huomata, että muilla integroitumattomilla yhtiöillä kuin hypermarketeilla (jotka ovat kokonsa, markkinaosuutensa ja tuotemerkkiensä tunnettuuden vuoksi melko poikkeuksellisia kilpailijoita) on vain hyvin pieni (alle 6 %) ja yhä pienenevä osuus vähittäismyynnistä.

Vähittäiskaupan markkinajohtaja vailla haastajia

778. Suuret toimijat ovat Yhdistyneen kuningaskunnan kolme suurinta vähittäiskauppiasta, ja mikä vielä merkittävämpää, niihin kuuluu kaksi maan suurinta yhtiötä. Niiden yhdistetty markkinaosuus on noin [50-60]* prosenttia – noin [...] * kertaa niin suuri kuin lähimmällä kilpailijalla (Tescolla, joka on mukana yhteisyrityksessä Exxonin kanssa).
779. Kuten edellä 728–738 kohdassa selostettiin, liikennepolttoaineiden vähittäismarkkinoiden viimeaikaiselle kehitykselle on ollut ominaista suurten toimijoiden perinteisten kilpailijoiden eli keskikokoisten toimijoiden ja riippumattomien vähittäiskauppioiden aseman heikkeneminen. Kehityksen osana on myös ollut hypermarketien siirtyminen hintajohtajista ja aggressiivisen kilpailun harjoittajista hintaseuraajiksi, joiden markkinaosuuksien kasvuodotukset ovat rajalliset.
780. Erityisesti nykyinen markkinoiden dynamiikka osoittaa, että suuret toimijat kasvattavat jatkuvasti markkinaosuuksiaan keskikokoisten toimijoiden ja riippumattomien vähittäiskauppioiden kustannuksella. Voidaankin odottaa, että tämän kehityksen ja hypermarketien kapasiteettirajoitusten vuoksi suurten toimijoiden yhdistetty markkinaosuus ylittäisi lähivuosina vieläkin suuremmaksi ja että nämä yhtiöt saisivat vähittäismarkkinat selvästi hallintaansa.
781. Nämä päätelmät vahvistuvat entisestään toimenpiteen jälkeen, koska suuret toimijat saavat tällöin mahdollisuuden kasvattaa muiden vähittäiskauppioiden hankintakustannuksia ja siten heikentää näiden kilpailijoiden asemaa vähittäismarkkinoilla, kuten edellä 769–777 kohdassa selostettiin.

782. Kun lisäksi otetaan huomioon hypermarketien ja riippumattomien vähittäismyyjien tavallisesti rajallinen maantieteellinen kattavuus ja toisaalta suurten toimijoiden laaja valtakunnallinen kattavuus, Exxon, BP/Mobil ja Shell voisivat yhdessä toteuttaa valikoivia kilpailutoimia joillakin alueilla ja vahingoittaa merkittävästi kilpailijoitaan samalla, kun ne tasoittavat näiden toimien kustannuksia vähäisillä valtakunnallisilla hinnankorotuksilla. Osapuolet ovat eri mieltä siitä, että hypermarketien maantieteellinen kattavuus olisi rajallinen, sillä perusteella, että [...] prosenttia Exxonin huoltoasemista ja [...] prosenttia BP/Mobilin huoltoasemista sijaitsee viiden kilometrin etäisyydellä jostakin hypermarketista. On kuitenkin syytä huomata, että hypermarketeista vain pienen osan yhteydessä on huoltoasema: joidenkin hypermarketien mukaan vain 35–50 prosentilla niiden myymälöistä on alueellaan huoltoasema. Tästä seuraa, että vaikka jokin osapuolten asema olisikin hypermarketin lähellä, kyseinen hypermarket ei välttämättä kilpaile sen kanssa. Lisäksi osapuolten esittämät luvut koskevat hypermarketeja kokonaisuudessaan. Niiden luvut saattavat tämän vuoksi olla harhaanjohtavia, sillä vaikka kaikkien hypermarketien kattavuus yhteensä ehkä onkin valtakunnallinen, kunkin yksittäisen hypermarketketjun kattavuus on paljon rajallisempi.
783. Näin ollen muut kuin suuret kilpailijat eivät toimenpiteen jälkeen voisi menestyksellisesti haastaa suurten toimijoiden markkina-asemia.
784. Edellä esitetyn perusteella ilmoitettu keskittymä synnyttää Exxonille, BP/Mobilille ja Shellille oligopolistisen määräävän aseman Yhdistyneen kuningaskunnan liikennepolttonesteiden vähittäismarkkinoilla, mistä seuraa, että tehokas kilpailu estyisi kyseisessä jäsenvaltiossa, joka on merkittävä osa Euroopan talousaluetta.

F. LENTOKONEVOITELUAINEET

785. Lentokonevoiteluaineita (joita nimitetään myös esteripohjaisiksi turbiinivoiteluaineiksi tai synteettisiksi lentokoneturbiiniöljyiksi) käytetään joko ohivirtausmoottorien voiteluun (liikenne- ja sotilaslentokoneet) tai lentokonemoottorista kehitettyihin sovelluksiin (kuten eräisiin merialusten turbiinimoottoreihin ja eräisiin turbavoideltuihin virtageneraattoreihin ja muihin teollisuustarvikkeisiin). Kuten tuotemarkkinoiden määritelmää koskevista kohdista käy ilmi, liikennelentokoneiden voiteluaineet, sotilaslentokoneiden voiteluaineet ja lentokonemoottorista kehitettyjen sovellusten voiteluaineet muodostavat kolmet erilliset tuotemarkkinat.
786. Niiden tuotantoprosessi noudattaa suurin piirtein tavanomaisten voiteluaineiden tyypillisiä valmistusvaiheita, joissa synteettisiin perusseoksiin sekoitetaan lisäaineita, vaikka valmistusaineet ovat erilaisia kuin tavanomaisten voiteluaineiden valmistuksessa käytettävät aineet.
787. Kuten ajoneuvovoiteluaineidenkin kohdalla, valmistusprosessille ja valmiille voiteluaineelle vaaditaan asianomaisten organisaatioiden hyväksyminen ennen markkinoille saattamista ja ilma-aluksissa käyttöä; tässä tapauksessa hyväksyjinä ovat asianomaiset sotilasviranomaiset ja OEM-asiakkaat. Lentokonevoiteluaineiden on kuitenkin noudatettava korkeampia turvallisuusvaatimuksia, joten niiden hyväksymisprosessi on ankarampi ja pitempi kuin ajoneuvovoiteluaineiden.
788. Lentokonevoiteluaineiden ostajat jakautuvat kolmeen pääluokkaan: kaupallisiin lentoyhtiöihin, eri maiden puolustusvoimiin ja eri teollisuusasiakkaisiin.

MARKKINOIDEN MÄÄRITELMÄ

Merkitykselliset tuotemarkkinat

Lentokonevoiteluaineiden ja tavanomaisten voiteluaineiden markkinat eivät ole samat

789. Osapuolet esittävät väitteen, että lentokonevoiteluaineiden markkinat ovat samat kuin edellä tarkasteltujen tavanomaisten voiteluaineiden (ajoneuvo- ja teollisuusvoiteluaineiden) markkinat. Vaikka näitä kahta voiteluainetyyppiä ei voi kysyntäpuolella korvata keskenään, osapuolet väittävät, että tarjontapuolella ne ovat keskenään korvattavissa ja että tavanomaisten voiteluaineiden valmistajat, jotka eivät valmista lentokonevoiteluaineita, voivat näin ollen muuttaa tuotantoprosessinsa helposti ja nopeasti lentokonevoiteluaineiden tuotantoon. Niiden näkemykselle on kolme perustetta: ensinnäkin lentokonevoiteluaineiden sekoittamiseen tarvittavia raaka-aineita (polyoliesteriperusseos ja lisäaineet) on laajalti saatavilla, toiseksi sekoituslaitteet ovat samat kummallakin voiteluainetyypillä, ja kolmanneksi sekoituskapasiteetista on yleisesti ylitarjontaa, mikä tekee sekoituslaitosten siirtämisen muuhun käyttöön taloudellisesti mahdolliseksi. Näin ollen korvaaminen muilla ajoneuvovoiteluaineilla olisi tarjontapuolella mahdollista puhdistamalla sekoituslaitteet, joita on aiemmin käytetty ajoneuvovoiteluaineisiin, ja muuntamalla ne suhteellisen lyhyessä ajassa lentokonevoiteluaineiden valmistukseen käytettäviksi laitteiksi.

790. Markkinatutkimuksessa pääteltiin, että tavanomaiset voiteluaineet (ajoneuvo- tai teollisuusvoiteluaineet) ja lentokonevoiteluaineet muodostavat kahdet erilliset tuotemarkkinat. Kysyntäpuolella niitä ei selvästikään voi korvata keskenään; lentokonevoiteluaineiden korkeammat turvallisuusvaatimukset ja ajoneuvo- ja lentokonemoottorien erilaiset käyttöympäristöt sulkevat kysyntäpuolella pois kaikki mahdollisuudet korvaamiseen tavanomaisilla ajoneuvovoiteluaineilla. Osapuolet eivät kiellä tätä toteamusta. Tarjontapuolella osapuolten väitteet eivät ole omiaan todistamaan yhtenäisten markkinoiden olemassaoloa, koska ne perustuvat ainoastaan puhtaasti logistisiin tarjonnan korvaamisen näkökohtiin. Vaikka oletettaisiinkin, että sekoituslaitteiden korvaaminen voisi olla teknisesti mahdollista (vaikka muut valmistajat suhtautuivat kyselyssä varautuneesti tällaiseen mahdollisuuteen) ja että tavanomaisten voiteluaineiden sekoittaja voisi ryhtyä sekoittamaan lentokonevoiteluaineita, täysimittainen markkinoille pääsy ei kuitenkaan onnistu helposti eikä nopeasti, sillä markkinoille ovat ominaisia merkittävät esteet, joita käsitellään seuraavissa kohdissa. Sen lisäksi, että lentokonevoiteluaineita ei voi korvata tavanomaisilla voiteluaineilla, liikennelentokoneiden moottoreissa, sotilaslentokoneiden moottoreissa ja lentokonemoottorista kehitetyissä sovelluksissa käytettäville lentokonevoiteluaineille on kullekin vielä kapeammat tuotemarkkinansa, kuten seuraavista kohdista käy ilmi.

Kaupalliset, sotilaalliset ja lentokonemoottorista kehitetyt sovellukset

791. Näyttönä siitä, että lentokonevoiteluaineille on kolme kapeamman markkinan, on kolmen edellä mainitun ryhmän välisen korvattavuuden puuttuminen kysyntä- ja tarjontapuolella. Kysyntäpuolen korvattavuuden puuttuminen eri lentokonevoiteluaineryhmien välillä on tulosta laatuominaisuuksien jatkumosta, joka rajoittaa kyseisten kolmen tuotteen käyttötarkoitusta. Liikennelentokoneiden moottoreissa käytettävien lentokonevoiteluaineiden on täytettävä tiukemmat laatu- ja turvallisuusvaatimukset kuin sotilaslentokoneiden moottoreissa käytettävien lentokonevoiteluaineiden (sotilaslentokoneiden moottorit huolletaan hyvin tiheästi, ja huoltojen välinen aika on 200–1 000 tuntia, kun se liikennelentokoneiden moottoreilla on 20 000 tuntia). Tarjontapuolen korvattavuuden puute on tulosta erilaisista eritelmävaatimuksista ja ajasta, joka on tarpeen kullekin kapeammista lentokonevoiteluaineiden markkinoista pääsemiseksi. Jotta mahdollinen tuotteen toimittaja pääsisi täysimittaisesti liikennelentokoneiden voiteluaineiden markkinoille, se joutuu käymään läpi muutaman tyypillisen vaiheen, jotka vaaditaan ennen tuotteen markkinoille saattamista. Seuraavassa pääpiirteissään selostettu tyypillinen prosessi voi viedä kuusikin vuotta sotilaslentokoneiden moottoreissa käytettävien voiteluaineiden osalta ja jopa kaksitoista vuotta liikennelentokoneiden moottoreissa käytettävien voiteluaineiden osalta.

792. Jotta toimittaja saisi aikaan markkinakelpoisen tuotteen, joka tyydyttäisi useimpien monenlaisia lentokalustoa käyttävien lentoyhtiöiden tarpeet, sen on tehtävä laajoja tutkimuksia tuotteen reseptin kehittämiseksi. Tähän ensimmäiseen vaiheeseen vaadittava aika voi kokonaisuudessaan vaihdella siten, että vakiintuneilla valmistajilla se voi olla kolme kuukautta, mutta uusilla markkinoille tulijoilla neljäkin vuotta. Tässä vaiheessa toimittaja voi valita, ettei se lähde sotilaalliseen ja/tai kaupalliseen hyväksymisprosessiin, vaan valmistaa ja markkinoi teollisiin sovelluksiin tarkoitettuja tuotteita (näitä sovelluksia ovat turbiinimoottorit, joita käytetään öljynporauksessa, kaasunpumpauksessa, sähköntuotannossa tai merialuksissa). Tämän jälkeen toimittaja, joka haluaa ruveta myymään sotilas- tai

liikennelentokoneisiin tarkoitettuja tuotteita, tarvitsee vastaavat puolustusvoimien ja OEM-asiakkaiden hyväksynät. Ensin toimittajan on saatava valtiollisten sotilaselinten (esimerkiksi Yhdysvaltain laivasto, Yhdistyneen kuningaskunnan puolustusministeriö, Ranskan Délégation générale des armements ja niin edelleen) hyväksyntä. Tämä prosessi sisältää laboratoriokokeita (lasitavaralla ja testauslaitteella) ja moottorisimulointikokeita. Se voi kestää kaksikin vuotta ja on yleensä OEM-testaushakemuksen ennakoedellytyksenä tai muuten ennakko vaatimuksena OEM-asiakkaiden täydelliselle hyväksynnälle. Tässäkin tapauksessa toimittaja voi valita, ettei se jatka OEM-hyväksynnän hakemista, koska tämä vaaditaan vain tuotteille, jotka on tarkoitettu kaupallisten lentoyhtiöiden käyttöön. Tällöin toimittaja voi keskittyä voiteluaineisiin, jotka on tarkoitettu sotilasasiakkaille. Osapuolten mukaan puolustusmarkkinat toimivat tarjouskilpailujen perusteella, merkkiuskollisuutta ei ole ja markkinat ovat tavallista valikoivammat.

793. Seuraava vaihe täydellisessä pääsyssä liikennelentokoneiden voiteluaineiden markkinoille on OEM-hyväksyntä. Se merkitsee täydellistä hyväksyntää suurimpaan osaan kaupallisten lentoyhtiöiden käyttämistä lentokonemoottoreista ja varusteista. Tämä kattaa tavallisesti seitsemän suurta moottorivalmistajaa (kuten General Electric, Rolls Royce, Pratt & Whitney, Allied Signal, Snecma, International Aero Engines, CFM International), kaksikymmentä yleistä moottorimallia, neljä suurta varustevalmistajaa sekä neljä yleistä varustetta (APU, CSD, IDG ja ATS)⁷⁰. Prosessi sisältää laboratoriokokeita (lasitavaralla ja testauslaitteella) ja mallikohtaisia moottorisimulointikokeita sekä pitkällisen mallikohtaisen arvioinnin tuotteen toiminnasta lennon aikana. Osapuolten arvioiden mukaan liikennelentokoneiden voiteluaineiden kehittämisen aloittamisesta täydelliseen hyväksyntään ja markkinoille saattamiseen voi kulua kokonaisuudessaan jopa kaksitoista vuotta. Osapuolet väittävät kuitenkin, että kaupallisten OEM-hyväksyntöjen hankkimiseen tarvittava aika on lyhenemässä. Eräät moottorivalmistajat eivät niiden mukaan vaadi lennonaikaista arviointia joillekin moottoreilleen. Esimerkiksi Pratt & Whitney on tarkistanut ohjelmaansa ja vaatii arvioinnin vain yhdelle moottorille, mikä lyhentää puolustusvoimien hyväksynnästä kaupalliseen hyväksyntään kuluvan ajan [...]* vuoteen ja pienentää vastaavat kustannukset [...]* Yhdysvaltain dollariin. Osapuolet selittävät, että keskimääräinen aika, joka vaaditaan kaupallisen OEM-hyväksynnän saamiseen, on nykyään [...]*-[...]* vuotta ja vastaavat kustannukset [...]*-[...]* dollaria. Joka tapauksessa kyseessä on silti merkittävä markkinoille pääsyn este.

794. Teknisestä näkökulmasta liikennelentokoneiden voiteluaineita voitaisiin käyttää sotilaallisiin sovelluksiin, mutta sama ei päde toisinpäin. Tämä johtuu siitä, että liikenneilmailua koskevaan hyväksyntään vaaditaan lisätestausta. Lisäksi lentokonemoottorista kehitetyissä sovelluksissa käytettäviltä voiteluaineilta vaaditaan hyvin suppeiden hyväksyntäprosessien läpäisemistä. Teknisestä näkökulmasta kyseisissä sovelluksissa voitaisiin käyttää sekä liikenne- että sotilaslentokoneiden voiteluaineita, mutta päinvastainen käyttö olisi teknisesti hankalaa toteuttaa. Edellä selostettua yksisuuntaista korvattavuutta ilmentää se, että useimmat lentoyhtiöt käyttävät samaa tuotetta kaikissa ilmailualan sovelluksissaan (sekä lento- että maakalustossa), ja tästä syystä ne ostavat ainoastaan korkealaatuisia liikennelentokoneiden moottoreihin tarkoitettuja voiteluaineita, jotka ovat saaneet

1.

70. Varavoimalaitteet, vakiokierrossäätimet, integroidut käyttögeneraattorit ja lentokoneturbiinien käynnistimet.

OEM-hyväksynnän⁷¹. Näin ollen sekä tarjonnan että kysynnän korvattavuuden voidaan sanoa toimivan yksisuuntaisesti. Tätä ilmentää myös kaupallisten lentoyhtiöiden käyttämien toimittajien rajallinen määrä (Exxon, Mobil sekä vähemmässä määrin Shell ja Castrol) ja puolustusvoimien toimittajien laajempi joukko (edellä mainitut suuret toimijat sekä joukko pienempiä erikoistuneita valmistajia, kuten NYCO, Henkel, Hatco jne.).

795. Edellä esitetyn näytön perusteella voidaan päätellä, että lentokonevoiteluaineiden alan muodostavat kolmet erilliset tuotemarkkinat, jotka jakautuvat tuotteiden käyttötarkoituksen mukaan. Toimenpide vaikuttaa merkittävästi liikennelentokoneiden voiteluaineiden markkinoihin.

Merkitykselliset maantieteelliset markkinat

796. Osapuolet esittävät, että maantieteelliset markkinat ovat maailmanlaajuiset, ja toteavat, että useimmat valmistajat toimittavat tuotteita maailmanlaajuiselle verkostolleen yhdestä tai muutamasta tehtaasta, että lentokonevoiteluaineiden kuljetus on helppoa ja kustannuksiltaan halpaa, että hinnat ovat samankaltaiset maailman eri alueilla ja että kaupalle ei ole esteitä. Markkinatutkimus on vahvistanut edellä esitetyn määritelmän kaikenlaisille lentokonevoiteluaineille. Näin ollen maantieteellisiksi markkinoiksi katsotaan koko maailma.

KILPAILUVAIKUTUSTEN ARVIOINTI

797. Exxonin ja Mobilin osuus esteripohjaisten turbiinivoiteluaineiden maailmanlaajuisesta tuotannosta ja myynnistä on [60-70]* prosenttia (Exxon [30-40]* %, Mobil [20-30]* %). Muut tärkeimmät toimittajat ovat Shell ([0-10]* %), Castrol ([0-10]* %), NYCO ([0-10]* %) ja muut ([20-30]* %).
798. Liikennelentokoneiden moottorien voiteluaineiden markkinoilla sulautuman osapuolten yhdistetty markkinaosuus on huomattavasti suurempi. Osapuolten arvioiden mukaan niiden yhdistetty markkinaosuus oli vuoden 1997 lopussa [80-90]* prosenttia (Exxon [40-50]* %, Mobil [40-50]* %, Shell [0-10]* %, muut [0-10]* %). Lentoyhtiöt ja kilpailijat, joilta asiaa kysyttiin markkinatutkimuksessa, ilmoittivat, että yhdistynyt yritys saisi yli [0-90]* prosentin markkinaosuuden ja että tällä hetkellä ainoita saatavilla olevia vaihtoehtoisia toimittajia olisivat Shell [0-10]* prosentin markkinaosuudellaan ja Castrol [0-10]* prosentin markkinaosuudellaan (on syytä huomata, että Shellillä ei ole ainoatakaan yhdysvaltalaisista lentoyhtiöistä asiakkaanaan ja että sen myynti EU:n kaupallisille liikenteenharjoittajille on marginaalista).
799. Exxonilla ja Mobililla näyttää olevan lähes voittamaton markkinajohtajan asema, joka eräiden kilpailijoiden mukaan johtuu historiallisesta markkinatilanteesta. Lentokonevoiteluaineteollisuus on kärsinyt huonosta kannattavuudesta ja korkeasta kustannuspohjasta, mikä johtuu lentokoneteollisuuden teknisen kehityksen aiheuttamasta jatkuvasta tutkimus- ja kehitystyön tarpeesta. Tämän vuoksi monet

1. _____

71. Kertoman mukaan lentoyhtiöt käyttävät mahdollisten turvallisuusriskien vähentämiseksi yhtä ja samaa OEM-hyväksyttyä voiteluainetta sekä maa- että lentosovelluksissa varmistukseksi, että hyväksymätöntä lentokonemoottoriin perustuvien sovellusten voiteluainetta ei voida erehdyksessä käyttää lentokonemoottorissa.

toimittajat ovat vetäytyneet markkinoilta. Kaikki osapuolet, joilta asiaa kysyttiin, ovat ilmoittaneet liikennelentokone moottorien markkinoiden vaativan voimakasta sitoutumista. Sulautuman osapuolina olevat yritykset ovat sitoutuneet niihin suihkuturbiinitekniikan kehityksen alusta asti ja kehittyneet kaikkien tärkeimpien lentoyhtiöiden ensisijaisiksi toimittajiksi. Osapuolten mukaan niiden suurempi osuus kyseisillä markkinoilla johtuu niiden vuosikymmeniä kestäneestä omistautumisesta, kun taas muut lentokonevoiteluaineiden toimittajat ovat keskittyneet toisiin markkinoihin (Castrol teollisuuteen ja sotilasalaan, Shell sotilasalaan ja muihin ilmailutuotteisiin, Hatco esteripohjaisten perusseosten myyntiin, muualla valmistettavien tuotteiden myyntiin omilla tuotemerkeillä ja sotilasalalle suuntautuvaan myyntiin). Osapuolet väittävät, että niillä ei ole voittamatonta teknistä johtoasemaa, koska kilpailamiseen tarvittava tekniikka on kypsää. Tämä on luultavasti totta, mutta ei muuta sitä tosiseikkaa, että markkinoille pääsyyllä on korkeat esteet hyväksyntämenettelyjen vuoksi. Nämä tekevät uusien toimijoiden markkinoille tulon epätodennäköiseksi, vaikka hintoja korotettaisiinkin.

800. Itse asiassa muut lentokonevoiteluaineiden valmistajat ovat enimmäkseen erikoistuneita voiteluaine- ja kemikaalivalmistajia, jotka ovat keskittyneet pääosin lentokonemoottorista kehitettyihin sovelluksiin ja jotkut myös sotilaallisiin sovelluksiin. Hatco (USA) on merkittävä esteripohjaisen perusseoksen toimittaja, joka toimittaa tuotteitaan lähinnä sotilaallisiin ja lentokonemoottorista kehitettyihin sovelluksiin ja on saanut tiettyjä kaupallisia hyväksyntöjä yhteisesti Shellin kanssa. NYCO (Ranska) on riippumaton toimittaja, jolla on pääosin sotilasilmailutuotteita ja tiettyjen moottorivalmistajien hyväksyntöjä. Anderol (USA) toimittaa tuotteitaan pääasiassa lentokonemoottorista kehitettyihin sovelluksiin sekä suppeassa määrin sotilasilmailusovelluksiin. Henkel (USA) on esterin toimittaja, joka on erikoistunut lentokonemoottorista kehitettyihin ja sotilaallisiin sovelluksiin; sillä ei ole hyväksyntöjä liikenneilmailun voiteluaineille. Muita esteripohjaisten turbiinivoiteluaineiden valmistajia ja niiden tuotemarkkinoita ovat muiden muassa seuraavat: Arpol Petroleum (USA – valmistuttaa muualla – sotilasala), BP Marine Ltd (UK – valmistuttaa muualla – teollisuus), Caltex (USA – valmistuttaa muualla – teollisuus), Delta Petroleum (USA – valmistuttaa muualla – sotilasala, teollisuus), Hexagon (USA – valmistuttaa muualla – sotilasala, teollisuus), Petron International (USA – valmistuttaa muualla – sotilasala), Total (Ranska – valmistuttaa muualla – sotilasala), Velsicol (USA – valmistuttaa muualla – sotilasala, teollisuus).
801. Käy selvästi ilmi, että Exxon ja Mobil ovat johtavia liikennelentokoneiden moottoreihin tarkoitettujen omien voiteluainetuotteiden toimittajia ja että niillä on suurin lentokonevoiteluaineiden valmistuskapasiteetti. Todellinen kilpailu liikennelentokoneiden voiteluaineiden markkinoilla rajoittuu näihin kahteen sulautuman osapuolina olevaan toimittajaan (Exxon on korottanut hintojaan viitenä viime vuotena [...] * % ja Mobil [...] * %). Asiakkaiden mahdollinen jäljellä oleva neuvottelu etu häviää näin ollen, kun näiden kahden välinen kilpailu loppuu.
802. Osapuolet väittävät, että jos yhdistynyt yritys korottaisi hintoja yli kilpailukykyisen tason, vakiintuneet toimittajat lisäisivät myyntiään ja markkinoille tulisi mahdollisia kilpailijoita. Tutkimus on osoittanut, että liikennelentokoneiden moottorien voiteluaineiden kysyntä ei joustaa, mikä johtuu lentokonevoiteluaineiden alhaisesta osuudesta kaupallisten lentoyhtiöiden ilmailutuotteiden kokonaiskustannuksissa sekä siitä, että kyseiset asiakkaat asettavat etusijalle korkeatasoisen lentoturvallisuuden varmistamisen, mikä lisää vaihtokustannuksia ja estää niitä vertailemasta eri

toimittajien tuotteita. Osapuolet ovat esimerkiksi selittäneet, että asiakkailla on kannustin jatkaa hankintoja nykyiseltä toimittajaltaan, koska suihkumoottoriöljymerkin vaihtamisesta aiheutuisi kustannuksia, joihin sisältyvät muun muassa ilmoittaminen ja lomakkeiden toimittaminen paikalliselle ilmailuviranomaiselle (mukaan lukien Yhdysvaltain liittovaltion ilmailuviranomainen, jos niillä on lentoliikennettä Yhdysvalloissa), käyttö- ja huolto-oppaiden kaikkien kappaleiden vaihtaminen sekä tiedottaminen kaikille lentoasemille, joita ne käyttävät. Lisäksi osapuolten mukaan lentoyhtiöt tekevät voiteluaineiden hankintapäätökset teknisten ja aikaisemmasta toiminnasta tehtyjen arvioiden perusteella eivätkä ne näin ollen ole voimakkaasti sidottuja hintoihin.

803. Sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä olisi yhdistetyn [0-90]* prosentin markkinaosuutensa turvin todellakin mahdollisuus kilpailijoista ja asiakkaista riippumattomaan toimintaan. Osapuolet väittävät, että kysynnän vähäisestä hintajoustosta huolimatta uusina markkinoille tulijoina olisivat todennäköisimmin nykyiset kilpailijat, kuten Castrol, Hatco ja Shell, jotka voisivat laajentaa tuotantoaan lentokonemoottorista kehitettyjen sovellusten ja sotilaslentokonemoottorien voiteluaineista liikennelentokonemoottorien voiteluaineisiin. Lisäksi osapuolet väittävät, että lentoyhtiöt tukisivat näitä markkinoiden uusia tulokkaita maksamalla korkeampia hintoja. Markkinatutkimus on osoittanut, että kysynnän ennakoitu kasvu (1–2 % viiden seuraavan vuoden aikana) ei välttämättä kannusta markkinoille tuloon ja että sitä voivat merkittävästi estää siitä aiheutuvat korkeat lisäkustannukset, jotka liittyvät hyväksyntävaatimukseen ja tarpeeseen taata kannattavuus myyntivolyymejä kasvattamalla. Tämän lisäksi osapuolet ovat ilmoittaneet, että liikennelentokonemoottorien voiteluaineiden toimittaja saattaa tarvita vähintään 20 prosentin markkinaosuuden voidakseen kilpailla näillä markkinoilla kannattavasti ja optimaalisesti. Itse asiassa nykyiset toimittajat ovat pienentyneet ja niillä on entistä pienempi asiakaskunta, eikä liikennelentokonemoottorien voiteluaineiden markkinoille ole tullut uusia toimittajia kahteenkymmeneen viime vuoteen.
804. Osapuolet väittävät, että niiden lentoyhtiöasiakaskunnalla on merkittävää kysyntävoimaa, ja korostavat, että lentoyhtiöalalla vallitseva keskittymissuuntaus kasvattaa lentoyhtiöiden tasapainottavaa kysyntävoimaa. Lentokonevoiteluaineet eivät kuitenkaan ole lentoyhtiöille merkittävä kustannuserä, ja tutkimus on lisäksi osoittanut, että keskittymissuuntaus saa lentoyhtiöiden strategiset liittoutumat keskittymään kustannuksiin ja paikkamyyntiin ja että niiden kysyntävoima ei välttämättä koskaan kasva voiteluainetoimittajien kannalta merkittäväksi, elleivät niiden tekniset toiminnot yhdisty. Lisäksi osapuolet esittävät, että kilpailukykyisen tason ylittävällä hinnankorotuksella olisi haitallinen vaikutus moniin muihin ilmailutuotteisiin, joita samat lentoyhtiöasiakkaat saattavat hankkia samalta toimittajalta. Lentoyhtiöt, joilta asiaa kysyttiin, pitävät kuitenkin lentokonevoiteluaineita itsenäisenä tuotteena ja katsovat, että jos saatavilla ei ole korvaavia voiteluaineita, muut ilmailutuotteet eivät voi vaikuttaa olemassa oleviin liikesuhteisiin liikennelentokonemoottorien voiteluaineiden alalla.
805. Toimenpide yhdistää tärkeimmät nykyään keskenään kilpailevat toimittajat ja poistaa niiden keskinäisen kilpailun sekä synnyttää sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle määräävän aseman liikennelentokoneiden moottoreissa käytettävien lentokonevoiteluaineiden markkinoilla.

G. LENTOPETROLI

TUOTEMARKKINAT

806. Lentopetroli on suihkonemoottorien polttoaineena käytettävää petroolia. Vaikka vastaavanlaista petroolia käytetään myös kotitalouksien lämmitykseen erityisesti Yhdistyneessä kuningaskunnassa, lentopetroli on ominaisuuksiltaan tiukkojen eritelmien mukaista. Aiempien päätösten (BP/Mobil, Shell/Gulf Oil) mukaan lentopetroli muodostaa muiden ajoneuvopolttoaineiden (kuten moottoribensiinin, dieselöljyn ja merialusten polttoaineiden) markkinoista erilliset tuotemarkkinat. Myös ilmoituksen tehneet osapuolet tukevat tätä näkemystä.

MAANTIETEELLISET MARKKINAT

807. Osapuolet ilmoittavat, että lentopetrolin markkinat ovat maailmanlaajuiset tai ainakin ETA:ta suuremmat. Näkemyksensä tueksi ne viittaavat siihen, että lentopetrolia myydään tarjousten perusteella maailmanlaajuisilla toimitussopimuksilla eri lentoyhtiöille, jotka vaativat toimittajia toimittamaan tuotteen lentoasemille eri puolilla maailmaa. Lisäksi hinnoittelu on yhteydessä Platt'sin noteerauksiin, mikä saa rahtimarkkinoiden lentopetrolihinnat pysyttelemään samalla tasolla ympäri maailmaa.

808. Komissio ei katso, että näiden seikkojen perusteella olisi olemassa yhtenäiset maailmanlaajuiset markkinat. On eroteltava toisistaan lentopetrolin valmistus, jossa merkityksellinen alue voi olla maailmanlaajuinen, ja lentopetrolin varsinaiset toimitukset tiettyihin paikkoihin, jolloin infrastruktuurilogistiikka voi rajoittaa maantieteellistä kilpailualueutta.

809. Vaikka vapaasti tehtaalla -hinnat ja rahtimarkkinahinnat voivatkin noudatella toisiaan, tämä johtuu tuotteen luonteesta kauppatavarana ja ilmentää jalostettujen öljytuotteiden hintojen yleistä samansuuntaisuutta. Koska raaka-aine (raakaöljy) on hinnoiteltu yhdenmukaisesti ja jalostusprosessien ja kuljetuskustannusten kustannusrakenne on lähes yhdenmukainen eri puolilla maailmaa, voidaan odottaa, että muiden jalostettujen öljytuotteiden tavoin lentopetrolillakin on yhdenmukainen maailmanlaajuinen hinta. Kun sen sijaan tarkastellaan lentopetrolin toimituksia määrätyille lentoasemille, markkinat eivät enää olekaan maailmanlaajuiset. Vaikka lentoyhtiöt järjestävät maailmanlaajuisia tarjouskilpailuja, ne eivät välttämättä valitse yhtä ja samaa toimittajaa kaikkiin maailmanlaajuisiin tarpeisiinsa. Ne valitsevat päinvastoin edullisimman tarjoajan kullekin lentoasemalle sen mukaan, mitkä ovat toimittajien suhteelliset vahvuudet ja edut tietyssä paikassa. Lisäksi hinnat, jotka veloitetaan tuotteen koneeseensierrosta, voivat vaihdella sopimuksittain. Eri lentoasemien ja paikkojen kilpailuympäristöissä voi olla eroja. Ne johtuvat pääosin eri lentoasemien lentopetrolitoimitusten jakeluinfrastruktureista. Yleensä jokaisella lentoasemalla on oma infrastruktuurinsa. Näin ollen toimittajien on paitsi tuotettava lentopetrolia voidakseen saada sopimuksia lentoyhtiöiltä, myös saatava kukin yksittäinen jakelu- ja koneeseensiertoinfrastruktuuri käyttöönsä voidakseen tehokkaasti markkinoida tuotettaan toimitusketjun viimeiseen vaiheeseen eli lentokoneeseen asti.

810. Kilpailijat, joilta asiaa kysyttiin markkinatutkimuksessa, kiistivät myös kyseisten markkinoiden maailmanlaajuisuuden. Ne ilmoittivat, että markkinat voivat olla

lentoasemakohtaisia silloinkin, kun samalla alueella sijaitsee useita lentoasemia (esimerkiksi Lontoon lentoasemat, Heathrow, Gatwick ja London City). Jos lentopetrolin hinta nousisi jollakin lentoasemalla, kysyntäpuolella lentoyhtiö ei pystyisi siirtymään toiselle lentoasemalle hyödyntääkseen halvempaa lentopetrolia, mikä johtuu pääosin lähtö- ja saapumisaikojen rajallisesta saatavuudesta. Tarjontapuolella öljy-yhtiön mahdollisuus siirtää toimituksensa yhdeltä lentoasemalta toiselle riippuu logistisen infrastruktuurin käyttömahdollisuuksista. Näin ollen myös tarjontapuolen korvattavuus on rajallinen.

811. Osapuolet myöntävät, että lentoaseman toimitusinfrastruktuurin käyttömahdollisuus on tärkeä. Ne toteavat kuitenkin, että keskenään voimakkaasti kilpailevia toimittajia on useita ja että samoista toimittajista monet toimivat usein eri lentoasemilla, kun taas toiset ovat muodostaneet yhteisyrityksiä lentoasemavarastoinnin ja koneeseensiirron aloilla.
812. Vaikka toteamus ei olekaan virheellinen, tutkimus on kuitenkin osoittanut, että ainakin yhdellä Euroopan lentoasemista, Lontoon Gatwicken lentoasemalla, olemassa oleva jakeluinfrastruktuuri voi sulautuman jälkeen rajoittaa vakavasti uusien toimittajien pääsyä kyseiselle lentoasemalle ja vaikuttaa merkittävästi myös nykyisten toimittajien lentoasemalle pääsyn edellytyksiin. Gatwick saa toimitukset oman erityisputkistoverkostonsa kautta, jonka putkistoista toinen kuuluu Exxonille ja toinen Shellin, Mobilin, BP:n ja Texacon yhteenliittymälle. Siltä osin lentopetrolin tarjontaa ja kysyntää Gatwickissa ei voi ryhmittää yhteen toisen lentoaseman tarjonnan ja kysynnän kanssa, vaikka kyseessä olisi lähelläkin sijaitseva lentoasema, kuten Heathrow tai London City. Gatwicken lentoasemaa käyttävät lentoyhtiöt eivät näin ollen voisi hyödyntää toisella lentoasemalla esiintyvää hintavaihtelua siirtääkseen kysyntänsä sille lentoasemalle. Toimittajayhtiöt eivät voisi siirtää toimituksiaan Gatwickista toiselle lentoasemalle, koska toimitukset riippuvat logistiikkainfrastruktuurin käyttömahdollisuuksista. Tässä mielessä Gatwicken kysynnän ja tarjonnan edellytykset näyttävät muodostavan suljetun järjestelmän, joka tekee lentoasemien keskinäisen korvaamisen hankalaksi, koska kysyntä ja tarjonta voivat kohdata toisensa ainoastaan paikallisesti. Näissä oloissa voidaan päätellä, että lentopetrolitoimitukset Gatwicken lentoasemalle muodostavat erilliset maantieteelliset markkinat.
813. Gatwicken lentoasema on merkittävä osa yhteismarkkinoita. Lentoliikenteen määrässä mitattuna Gatwick on ETA:n viidenneksi suurin lentoasema. Lisäksi Gatwicken lentopetrolin kulutus on 25 prosenttia koko Yhdistyneen kuningaskunnan lentopetrolin kulutuksesta (Heathrowin osuus on 55 % ja muiden Yhdistyneen kuningaskunnan lentoasemien osuus yhteensä 20 %) ja 6 prosenttia koko ETA:n lentopetrolin myynnistä⁷².

Toimitusprosessi ja infrastruktuuri

814. Osapuolten mukaan ensisijaisia lentopetroliasiakkaita ovat lentoyhtiöt. Ne ostavat polttoaineen koneeseen tankattuna, joten toimittajien on saatava
1. _____
72. Komissio oli todennut 6 päivänä heinäkuuta 1994 tehdyssä päätöksessään (asia IV/M.460 – Holdereim/Cedest) (EYVL C 211, 2.8.1994), että markkinat, joiden osuus tuotteen kulutuksesta yhteisössä jää alle yhden prosentin, muodostavat merkityksettömän osan yhteismarkkinoita.

logistiikkainfrastruktuuri käyttöönsä voidakseen kuljettaa tuotteen jalostamostaan tai tuontiterminaalistaan lentoasemalle ja lentokoneeseen. Kyseisen infrastruktuurin omistajina voivat olla suuret öljy-yhtiöt tai kolmannet osapuolet, valtio mukaan luettuna. Lentopetroli toimitetaan useimmille lentoasemille putkiston kautta, yleensä suoraan useasta jalostamosta. Kuljetuksissa jalostamosta lentoasemalle voidaan käyttää myös rautateitä ja proomuja, vaikka nämä vaihtoehdot voivat olla kalliimpia. Lentoasemalla lentopetroli on varastoitava ja sen on annettava asettua vähintään kaksi päivää. Lentoasemavarastosta lentopetroli kuljetetaan lentokoneiden seisontapaikoille joko täyttöputkijärjestelmän kautta tai erikoissäiliöautoilla. Tätä viimeistä vaihtoa nimitetään myös koneeseensiirroksi. Lentoasemavarastoinnin ja koneeseensiirron aloilla toimittajat ovat perustaneet yhteisyrityksiä kustannusten vähentämiseksi ja tehokkuuden lisäämiseksi. Sama ei kuitenkaan välttämättä päde polttoaineen kuljetukseen jalostamosta tai tuontiterminaalista lentoasemalle, sillä yhtiöiden omistamat tai kokonaan niiden käytössä olevat putkistot voivat vakavasti rajoittaa infrastruktuurin käyttömahdollisuuksia ja näin ollen onnistunutta markkinoille pääsyä ja/tai laajenemista. Tämä pätee erityisesti Gatwickin lentoasemaan.

Lentopetrolitoimitukset Gatwickin lentoasemalle

815. Sulautuman tuloksena syntyvän yhdistyneen yrityksen osuus Gatwickiin toimitetusta lentopetrolista on [40–50]* prosenttia. Tämä markkinaosuus yhdistyy suureen omistusosuuteen kilpailun kannalta edullisimmissa toimitusvälineissä (alan yritysten omistamissa putkistoissa, joita ovat esimerkiksi Länsi-Lontoon putkisto, Walton–Gatwick-putkisto ja nykyinen Exxonin putkisto, joka yhdistää Exxonin Fawleyn jalostamon suoraan Gatwickiin). Kilpailijoiden mukaan kaikki muut toimitusvälineet ovat joko kapasiteetiltaan rajallisia tai kilpailun kannalta erittäin epäedullisia. Lisäksi Exxon saa hallintaansa huomattavan osan lentopetrolin jalostuskapasiteetista kaakkois-Englannissa, koska se omistaa Fawleyn jalostamon ja saa yhteishallintaansa Corytonin jalostamon, joka nykyisellään kuuluu BP/Mobilille. On syytä panna merkille, että alueen ainoa muu saatavilla oleva jalostamo, Shellhaven, on määrä sulkea tämän vuoden lopussa, mikä merkitsee, että yhdistyneellä yrityksellä on hallussaan koko kaakkois-Englannin jalostuskapasiteetti (Mobililla on oikeus [...] prosenttiin Corytonin sisämaan jakeluun otettavasta lentopetrolista – huomattakoon, että lentopetroli ja merialusten polttoaineet eivät sisälly nykyiseen BP/Mobil-yhteisyritykseen). Osapuolten yhdistetty osuus Heathrowin lentopetrolitoimituksista on [30–40]* prosenttia ja London City Airportin toimituksista [40–50]* prosenttia. Lisäksi osapuolet omistaisivat nyt suuren osuuden merkityksellisestä infrastruktuurista, jota käytetään toimituksiin kyseisille lentoasemille.
816. Sulautuman jälkeen yhdistyneellä yrityksellä on hallinnassaan huomattava osuus koko Gatwickia palvelevasta putkistologistiikasta ja vielä merkittävämpi osuus alan yritysten omistamista putkistoista (katso liitteenä olevat, osapuolten ja kilpailijoiden esittämät toimituskaaviot). Exxon omistaa putkiston, joka yhdistää sen Fawleyn jalostamon Gatwickiin. Mikään kolmas osapuoli ei saa käyttää tätä putkistoa (lukuun ottamatta British Airwaysia, jolle on annettu rajoitetut käyttöoikeudet sen omia toimituksia varten). Ainoana suorana reittivaihtoehtona Gatwickiin on UKOP-putkisto, joka kulkee Waltonin ja Länsi-Lontoon putkistojen kautta. On kerrottu, että tämän reitin kapasiteetti ei tällä hetkellä ole riittävä. Näiden putkistojen omistus käy ilmi seuraavasta taulukosta:

Alan yritysten omistamat putkistot Gatwickin lentoasemalle

%	Shell	Mobil	TotalFina	Texaco	BP	Chevron
UKOP	[...]*					
Länsi-Lontoo						
Walton						

817. Muut vaihtoehtoiset kuljetustavat eivät ole kilpailukykyisiä. Rautatiekuljetus maksaisi 5 punttaa ylimääräistä tonnilta. GPSS-putkistosta (valtion omistama, vapaasti käytettävä putkisto) ei ole suoraa pääsyä Gatwickiin, vaan tällöin on käytettävä Waltonin putkistoa ([...]*-prosenttisesti Mobilin omistuksessa). Tämä vaihtoehto ei ole käyttökelpoinen ensinnäkään siksi, että se maksaisi 5 punttaa ylimääräistä tonnilta, ja toiseksi, koska GPSS-Walton-putkisto on täydessä käytössä. Toinen vaihtoehtoinen reitti GPSS-putkistoa myöten Thamesin pohjoiselta jokisuualueelta Aldermastonin kautta on käytännössä mahdoton, koska virtaus kulkee tietyissä avainkohdissa väärään suuntaan Gatwickin toimitusten kannalta. Vaikka oletettaisiin, että saataisiin käyttöön Waltonin putkisto, joka on suorassa yhteydessä Gatwickiin, on kuljettava Länsi-Lontoon putkiston kautta ([...]*-prosenttisesti Mobilin omistuksessa), jonka kapasiteetti on ilmoitettu rajalliseksi.
818. Kun otetaan huomioon, että alan yritysten omistamien putkistojen käyttö lentoasemille pääsemiseksi aiheuttaa noin [...]* punnan kustannukset tonnilta, toimittajille, jotka joutuvat turvautumaan näihin vaihtoehtoreitteihin, näyttää aiheutuvan merkittävä kilpailuhaitta. Näin ollen yhdistyneellä yrityksellä on tosiasiallisesti logistinen etu kaikkiin muihin kilpailijoihin nähden kaiken ylimääräisen toimituskapasiteetin suhteen. Tämä kilpailuhaitta on vielä vakavampi niillä toimijoilla, joilla ei ole olemassa olevia putkistoja yhteiskäytössään. Tämä voi toimia vakavana markkinoille pääsyn esteenä, koska juuri logistiset kustannukset määräävät marginaalin ja sitä kautta hinnan, joka lentoyhtiöltä voidaan veloittaa (tuotteen kustannukset perustuvat paljolti Platt'sin noteerauksiin ja muita tärkeimpiä kustannuksia ovat infrastruktuurin käyttökustannukset ja koneeseensiirtokustannukset; viimeksi mainitut ovat samat kaikille toimijoille, jotka ovat onnistuneet saamaan käyttöönsä yhteyden lentoasemalle).
819. Vastauksessaan väitetiedoksiantoon osapuolet väittävät, että niiden kahden tärkeimmän putkistoreitin lisäksi, joita myöten lentopetrolia toimitetaan Gatwickin lentoasemalle, on vähintään kolme vaihtoehtoista reittiä, jotka ovat valtion omistamien GPSS-putkistojen eri osia. On kuitenkin syytä panna merkille, että kaikki nämä vaihtoehtoiset reitit ovat yhteydessä Gatwickiin epäsuorasti Waltonin putkiston kautta. Koska ne eivät tarjoa suoraa yhteyttä Gatwickin lentoasemalle, niitä ei voida pitää vaihtoehtona kahdelle tärkeimmälle putkistoreitille.
820. Osapuolet huomauttavat myös, että vaikka kaikki tärkeimmät putkistoreitit Gatwickiin ovat joko täynnä tai toimivat lähes täydellä kapasiteetilla, lentopetrolille tarkoitettujen erityisputkistojen laajentaminen olisi suhteellisen helppoa omistajien niin päättäessä. On kuitenkin kiistatonta, että sulautuman jälkeen Exxon/Mobil hallitsisi yksinomaisesti yhtä putkistoreittiä ja sillä olisi merkittävä omistusosuus ainoassa vaihtoehtoisessa reitissä Gatwickiin. Yhdistyneellä yrityksellä on näin ollen mahdollisuus rajoittaa tämän infrastruktuurin käyttöä sekä sen laajentamista. Kaiken kaikkiaan siitä, että yhdistynyt yritys hallitsee suurinta osaa olennaisesta

infrastruktuurista, jonka käyttö on tarpeen lentopetrolin toimittamiseksi Gatwickin lentoasemalle, voi seurata, että muut lentopetrolintoimittajat suljetaan pois Gatwickin lentoaseman lentopetrolitoimitusten markkinoilta.

821. Hankintalähteiden osalta on syytä huomata, että Shellhavenin sulkemisen jälkeen Exxonin Fawleyn jalostamo ja Mobilin Corytonin jalostamo jäävät pitkälti kilpailukykyisimmiksi Gatwickin lentopetrolin hankintalähteiksi. [...]*. Muilla Yhdistyneen kuningaskunnan jalostamoilla, joilla on sisämaan jakeluyhteys kaakkoiseen Englantiin, ei ole ylimääräistä lentopetrolikapasiteettia (Yhdistyneeseen kuningaskuntaan tuotiin lentopetrolia nettona 1,6 miljoonaa tonnia vuonna 1998). Lisäksi tärkeimpänä hankintalähteenä Fawleyn ja Corytonin ohella ovat rahtimarkkinat. Rahtimarkkinahankinnat voivat aiheuttaa merkittävän hintahaitan, koska cif- ja vapaasti laivassa -kustannusten välinen ero on tällä hetkellä noin [...]* punttaa tonnilta. Lisäksi tärkeimmistä tuontiterminaaleista ei tällä hetkellä ole kilpailukykyistä yhteyttä Gatwickiin, koska yhteys tulee riippuvaiseksi alan yritysten omistamista putkistoista ja/tai GPSS-putkistoista tai rautateistä, ja kaksi viimeksi mainittua vaihtoehtoa ovat kilpailukyvyttömiä tai epäkäytännöllisiä, kuten edellä on todettu.
822. Osapuolet kiistävät sen, että ne hallitsisivat kyseisten markkinoiden kilpailukykyisimpiä hankintalähteitä. Tässä yhteydessä ne viittaavat useisiin kilpailijoihin, jotka toimittavat tuotteita Gatwickin lentoasemalle kaakkoisen Englannin ulkopuolella sijaitsevista jalostamoista. Vaikka tältä osin onkin kiistatonta, että muut toimijat toimittavat lentopetrolia Gatwickiin tuotantolaitoksista, jotka eivät sijaitse lentoaseman lähistöllä, tosiasia on silti, että sulautuman jälkeen yhdistyneellä yrityksellä on mahdollisuus toimittaa markkinoille lentopetrolia sijainniltaan parhaista jalostamoista. Toisin sanoen Exxonin ja Mobilin jalostamojen sijainti Gatwickin lentoaseman lähistöllä muodostaa merkittävän kilpailuedun.

Määrävän aseman syntyminen lentopetrolitoimituksissa Gatwickin lentoasemalle

823. Exxonilla on tällä hetkellä merkittävä osuus lentopetrolin toimituksista Gatwickiin. Sulautuman tuloksena on tämän aseman vahvistuminen entisestään. Yhdistynyt yritys toimittaa [40–50]* prosenttia Gatwickiin toimitettavasta lentopetrolista. Osapuolet ovat samaa mieltä tästä arviosta. Oman putkistonsa lisäksi Exxon saa omistukseensa Mobilin kapasiteettisuuden kolmesta alan yritysten omistamasta putkistosta ([...]* % UKOP-putkistosta, [...] * % Länsi-Lontoon putkistosta ja [...] * % Walton–Gatwick-putkistosta). Lisäksi yhdistynyt yritys omistaa alueen kaiken kilpailukykyisen jalostuskapasiteetin.
824. Kilpailijoiden mukaan Exxonilla on myös jopa 1,1 miljoonaa tonnia vapaata kapasiteettia omissa putkistoissaan. Se voisi käyttää ylimääräisen kapasiteettinsa Gatwickin kysynnän kasvun hyödyntämiseen, sillä kysynnän odotetaan kaksinkertaistuvan kymmenen seuraavan vuoden aikana. Muilla toimittajilla ei ole ylimääräistä jalostus- tai putkistokapasiteettia markkinoiden lisäkasvun hyödyntämiseen.
825. Yksi kilpailija ja yksi merkittävä lentoyhtiöasiakas, jotka toimivat Yhdistyneen kuningaskunnan lentoasemilla Gatwick mukaan luettuna, ovat valittaneet yhdistyneelle yritykselle syntyvästä ylivoimaisesta kilpailuasemasta lentopetrolin toimituksissa Gatwickiin. Edellisissä kohdissa selostettujen seikkojen perusteella

komissio katsoo, että toimenpide synnyttää määrävän aseman Gatwicken lentoaseman lentopetrolitoimitusten markkinoilla Yhdistyneessä kuningaskunnassa.

IV. SITOUKSET JA ARVIOINTI

826. Osapuolet tarjosivat 3 päivänä syyskuuta 1999 tiettyjä sitoumuksia niiden kilpailuongelmien poistamiseksi, jotka komissio oli määritellyt 26 päivänä heinäkuuta 1999 antamassaan väitetiedoksiannossa. Osapuolet esittivät 20 päivänä syyskuuta 1999 tarkistetut sitoumukset, joissa otettiin huomioon tietyt mukautukset, joita komissio oli vaatinut erityisesti markkinatestin tulosten perusteella. Sitoumukset esitellään ja arvioidaan lyhyesti seuraavissa kohdissa tämän päätöksen arviointiosassa noudatetussa järjestyksessä niiden merkityksellisten markkinoiden osalta, joista komissio on esittänyt väitteitä.
827. Sitoumusten täydellinen teksti on liitetty tähän päätökseen ja se muodostaa kiinteän osan tätä päätöstä.

A. Maakaasu

ALANKOMAIDEN TUKKUMYYNTI- JA JAKELUMARKKINAT

828. [...] kuluessa päivästä, jona komission päätös keskittymän hyväksymisestä on tehty (voimaantulopäivästä), osapuolet tekevät sitovan sopimuksen Mobil Europe Gas Inc. -yrityksen (MEGAS) myynnistä komission hyväksymälle ostajalle. MEGAS myydään toimivana, kannattavana yrityksenä, mukaan luettuna kaikki sen toimitus- ja myyntisopimukset sekä kaikki niihin liittyvät kuljetus- ja muut palvelusopimukset. Osapuolet nimittävät myös riippumattoman ja kokeneen toimitsijamiehen valvomaan MEGASin päivittäistä hallintoa, kunnes myynti on saatettu päätökseen.
829. MEGAS on Mobil-konsernin yhtiö, joka myy maakaasua kilpaillen Gasunien kanssa Alankomaiden markkinoilla. Tämä yhtiö on myytävä kaikkine toimitussopimuksineen. On syytä huomata, että Mobilin tuotantoketjun alkupäässä toimiva osakkuusyhtiö Alankomaissa on tehnyt kaikista toimiluvistaan kyseisten kaasukenttien koko tuotantoa koskevat toimitussopimukset Gasunien, MEGASin tai Mobilin saksalaisen osakkuusyhtiön kanssa. Näistä sopimuksista johtuvat MEGASin oikeudet ja velvollisuudet siirtyvät ostajalle siten, että ostaja saa alankomaalaista maakaasua käyttöönsä samassa suhteessa kuin MEGAS olisi saanut, jos se olisi pysynyt Mobil-konsernissa. Näin ollen ostaja on samassa ainutlaatuisessa asemassa Gasunien kanssa tehtyjen, kolmannen osapuolen verkkoonpääsyoikeutta koskevien sopimusten suhteen kuin Mobil aikaisemmin (ks. 218 kohta). Koska ostajan on oltava elinkelpoinen nykyinen tai potentiaalinen kilpailija, joka kykenee pitämään yllä ja kehittämään MEGASia aktiivisena kilpailijana, komissio ottaa huomioon ostajan mahdollisuudet maakaasun saantiin muista lähteistä kuin Alankomaista ja tämän kaasun tuontiin Alankomaiden markkinoille. Jos nämä edellytykset (jotka komissio tarkistaa) täyttyvät, tilanne palaa samanlaiseksi kuin ennen toimenpidettä, joten toimenpide ei johda Gasunien määräävän aseman vahvistumiseen Alankomaiden tukkumyynti- ja jakelumarkkinoilla edellyttäen, että sitoumusta noudatetaan.

SAKSAN KAUKOSIIRTO- JA TUUKUMYYNTIMARKKINAT

Exxonin Thyssengasista omistaman 25 prosentin osuuden myynti

830. [...] kuluessa voimaantulopäivästä osapuolet tekevät sitovan sopimuksen, jonka mukaan Exxonin 25 prosentin omistusosuus Thyssengas GmbH:ssa myydään komission hyväksymälle kolmannelle osapuolelle. 10 päivän kuluessa voimaantulopäivästä osapuolet nimeävät riippumattoman ja kokeneen toimitsijamiehen edustamaan Exxonin omistusosuutta ja käyttämään Exxonin 25 prosentin äänioikeutta Thyssengasissa.
831. Komissio katsoo, että kaiken kaikkiaan Exxonin Thyssengasista omistaman osuuden myynti korvaa määräävien asemien vahvistumisen, joka muutoin olisi tapahtunut sulautuman seurauksena. Tämä vahvistuminen liittyy Mobilin toimintaan kaukosiirtomarkkinoilla, joilla sen nykyinen markkinaosuus on noin 1,5 prosenttia, minkä lisäksi Mobililla on 7,4 prosentin omistusosuus Ruhrgasissa. Tältä osin todettakoon, että Thyssengasilla on noin 7,3 prosentin markkinaosuus kaukosiirtomarkkinoilla ja että se on edellä määritellyn Saksan oligopolin jäsen.

832. Kun osapuolilla ei enää ole omistusosuuksia Thyssengasissa, komissio katsoo, että kyseisellä yhtiöllä on enemmän kannustimia muiden oligopolin jäsenten haastamiseen ja että se tällä tavoin "korvaa" Mobilin potentiaalin. Kolmas osapuoli kiisti tämän väittäen, että Exxonin luopuminen omistusosuudestaan Thyssengasissa ei siirrä Thyssengasia oligopoliryhmän ulkopuolelle eikä muuta sitä kilpailijaksi korvaten Mobilin poistumisen markkinoilta. Kyseinen kolmas osapuoli selitti, että tämä johtuu jäljelle jäävistä Thyssengasin ja muiden oligopolin jäsenten välisistä omistussuhteista; kyseisiä jäseniä ovat RWE-DEA (50 prosentin osakkuus Thyssengasissa) ja Shell (25 prosentin osakkuus Thyssengasissa).
833. Komissio katsoo, että ehdotettu luopuminen Thyssengasin omistusosuudesta palauttaa kilpailun sulautumaa edeltävälle tasolle seuraavista syistä. Ensinnäkin Mobililla oli yhteys myös Ruhrgasiin ja se teki tiivistä yhteistyötä BEB:n kanssa Saksan tuotannossaan. Toiseksi RWE-DEA:n osakkuus ja vaikutusvalta Thyssengasissa ovat selvästi merkittävämpiä kuin sen 3,5 prosentin osakkuus Ruhrgasissa (jossa se on Bergemann-yhteenliittymän jäsenenä) ja sen velvoite toimittaa 60 prosenttia Saksan kaasutuotannostaan Ruhrgasille (tämä toimitusvolyyymi kattaa alle prosentin Saksan maakaasun kulutuksesta). RWE-DEA:lla on näin ollen kaikki syyt Thyssengasin kehittämiseen ja vahvistamiseen. Shellin osalta on huomattava, että kun Exxon sulautuu Mobilin kanssa ja luopuu omistuksestaan Thyssengasissa, Exxonin ja Shellin taloudelliset edut Saksan maakaasumarkkinoilla eivät enää ole samansuuntaiset ensimmäistä kertaa yli 30 vuoteen. On vaikea arvioida tämän vaikutusta eri yritysten kilpailukäyttäytymiseen (BEB:n ja Thyssengasin, BEB:n ja Ruhrgasin sekä Thyssengasin ja Ruhrgasin välisiin kilpailusuhteisiin ja niin edelleen), mutta voidaan päätellä, että tämä palauttaa epävakaan elementin oligopolin toimintaan.
834. Exxonin Thyssengas-osakkuuden ostajan sopivuutta arvioidessaan komissio ottaa asianmukaisesti huomioon ne Thyssengasin kilpailukäyttäytymisen kannustimet, jotka voidaan yhdistää ostajan henkilöllisyyteen.

Äänioikeus Erdgas Münsterissä

835. Osapuolet pyrkivät kaikin kohtuullisin keinoin saamaan muiden EGM:n osakkaiden hyväksynnän sille, että tietty prosentiosuus Mobilin nykyisestä äänioikeudesta siirretään kyseisille osakkaille (niiden nykyisen äänioikeuden mukaisessa suhteessa) siten, että BEB:lle ja Mobilille (tai Exxon Mobilille) jää yhteensä alle 50 prosentin äänioikeus EGM:ssä. Sitoumukseen sisältyy kummankin juridisen yksikön omistusosuuden uudelleenjakoa EGM:ssä.
836. Esitettyjen sitoumusten markkinatestin yhteydessä muut EGM:n osakkaat ovat ilmoittaneet komissiolle, että ne eivät vastusta sitoumuksen yksityiskohtien mukaista uudelleenjakoa. Tällä perusteella ja ottaen huomioon, että osakkaiden kanssa tehtävälle sopimukselle vaaditaan komission hyväksyntä, komissio luottaa siihen, että osapuolet eivät ota määräysvaltaa EGM:ssä yrityksen hallintorakenteen kautta.
837. Näin ollen EGM:n kilpailukannustimet palautuvat sulautumaa edeltäneelle tasolle. Komissio katsoo, että EGM säilyttää mahdollisuuden kehittyä potentiaalisesti kilpailijaksi kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinoilla tulevassa vapautetussa ympäristössä.

ETELÄ-SAKSAA PALVELEVAT MAANALAISET VARASTOT

838. Kymmenen vuoden ajaksi voimaantulopäivästä lukien [...] osapuolet tarjoutuvat tekemään kolmansien osapuolten kanssa sitovan sopimuksen kaikkien niiden oikeuksien myynnistä, jotka Mobililla on yhteen tai useampaan loppuun käytettyyn kaasukenttään, jotka sopivat muutettaviksi Etelä-Saksaa palveleviksi varastoiksi, kunnes se on myynyt oikeuksia yhteensä arviolta noin 600 miljoonan m³ käyttötilavuuden edestä.
839. Jos osapuolet ja potentiaalinen ostaja eivät pääse yksimielisyyteen kohtuullisesta markkinahinnasta kuuden kuukauden kuluessa kyseisen ostajan kirjallisesta kiinnostuksenilmaisusta tietyn kaasukentän suhteen, osapuolet teettävät potentiaalisen ostajan sitä pyytäessä arvion kohtuullisesta markkinahinnasta kolmella riippumattomalla asiantuntijalla, jotka komissio on hyväksynyt. Osapuolet ovat yhtä mieltä siitä, että kyseisten asiantuntijoiden tekemä arvon arviointi sitoo niitä.
840. Sitoumus yhden tai useamman loppuun käytetyn kaasukentän, joiden arvioitu käyttötilavuus on yhteensä 600 miljoonaa m³, myymisestä merkitsisi mahdollisuutta kasvattaa nykyistä merkityksellistä varastointivolyymiä noin [...] prosentilla. Markkinatutkimuksen perusteella on myös selvää, että kyseinen volyymi riittäisi kilpailamiseen Ruhrgasin kanssa merkityksellisillä markkinoilla. Kukaan komission markkinatestin vastaajista ei ole vastustanut ehdotettuja korjaustoimenpiteitä keinona kilpailuongelmien poistamiseen. Näin ollen komissio katsoo sitoumuksen varmistavan, että keskittymästä ei seuraa potentiaalisten kilpailijoiden markkinoille pääsyn esteiden kasvua. Näin ollen voidaan päätellä, että kyseisissä oloissa Ruhrgasin määräävä markkina-asema ei vahvistu.

B. Perusöljyt

841. [...] * kuluessa voimaantulopäivästä osapuolet ovat sitoutuneet siirtämään yhden tai useamman perusöljyliiketoiminnan, jotka yhdessä kattavat noin [...] * barrelin päivittäisen perusöljyjen valmistuskapasiteetin, hallinnan (sulautuma-asetuksessa tarkoitettussa merkityksessä) BP Amocolle ja/tai yhdelle tai useammalle komission hyväksymälle kolmannelle osapuolelle jollakin seuraavista tavoista tai niitä yhdistellen:
- (a) [...] * tai vastaavan kapasiteetin omistuksen siirto (tai palautus), tai
 - (b) [...] * pitkäaikainen vuokrasopimus tai samankaltainen järjestely, joka voidaan uudistaa vuokralaisen valinnan mukaan ja jonka nojalla kyseisen perusöljykapasiteetin toiminnallinen ja strateginen hallinta siirretään siten, että siirron vastaanottava yritys voi yksipuolisesti päättää kaikista toiminnallisista ja strategisista kysymyksistä ilmoittamatta asiasta osapuolille. Tällaiselle järjestelylle vaaditaan komission hyväksyntä, ja vuokrasopimuksessa on määrättävä, että vuokranantaja ei saa käyttöönsä kilpailun kannalta arkaluonteisia vuokralaisen tietoja. Jos tällaiset tiedot ovat tarpeen vuokranantajan tavanomaisten oikeuksien käyttämiseksi, tiedot toimitetaan riippumattomalle edustajalle, jota sitoo velvoite pitää tiedot luottamuksellisina. Poikkeuksena tästä on rajallinen joukko aiheita (kuten vuodot, jotka vaativat vuokranantajalta toimia), jotka nimetään vuokrasopimuksessa.
842. Perusöljyjen valmistuslaitosten lisäksi perusöljyliiketoiminta tai -toiminnot sisältävät kaiken tarvittavan henkilöstön, toimitussopimukset, asiakasluettelot ja yksinomaan myytyihin laitoksiin liittyvät sopimukset, teknologian käyttömahdollisuuden ja teknisen tuen tarjoamisen perusöljyliiketoiminnan hoitamiseen.
843. Siirtymävaiheen aikana BP/Mobil-yhteisyrityksen voiteluainehaaraa (joka sisältää perusöljytoiminnot) hallinnoidaan täysin muusta Exxon–Mobil-konsernista riippumattomasti, eikä yhteisyrityksen ulkopuolelle välitetä tietoja eikä sen ulkopuolisille henkilöille anneta raportteja. Tiedot BP/Mobil-yhteisyrityksestä koskevat siirtymävaiheen toimenpiteet, jotka selostetaan jäljempänä C jaksossa, ovat myös selvästi merkityksellisiä perusöljyalan korjaustoimenpiteen kannalta. Siltä varalta, että BP Amoco ei osta perusöljyliiketoimintaa, osapuolet ovat sitoutuneet pitämään sen erillään omista toiminnoistaan nimittämällä väliaikaisen toimitsijamiehen.
844. Sitoumuksissa määrätään myös, että osapuolet auttavat ostajaa, jotta tämä voisi hankkia tarvittavat laatuhyväksynät. Lisäksi osapuolet ovat sitoutuneet siirtämään ostajalle ne toimitussopimukset, jotka koskevat yksinomaan myytyjä liiketoimintoja. Nämä sopimukset kattavat yli [...] * prosenttia myynnistä. Lopuksi Mobil jatkaa (ostajan valinnan mukaan) nykyisen käyttönsä mukaisen määrän hankkimista myydyistä jalostamoista [...] * ajan. Tämä määrä kattaa noin [...] * prosenttia kyseisten jalostamojen tuotannosta.
845. BP Amocin ja Mobilin välisten meneillään olevien neuvottelujen tuloksesta riippuu, minkä verran keskittymän aiheuttama päällekkäisyys tämän tuloksena rajoittuu. Neuvottelut koskevat niiden yhteisyrityksen voiteluainehaaran lakkauttamista. Sitoumukset varmistavat kuitenkin, että olipa BP/Mobil-yhteisyrityksen voiteluainehaaran lakkauttamista koskevien neuvottelujen tulos mikä tahansa, Exxon

Mobilin osuus myyntimarkkinoista jäisi enimmillään noin [alle 40]* prosenttiin. Tällä perusteella muutettu toimenpide ei synnyttäisi Exxon Mobilille määräävää asemaa perusöljymarkkinoilla.

846. Jos hallinta on siirrettävä valmistuslaitosten myynnin sijasta pitkäaikaisella vuokrasopimuksella, tällaisellekin sopimukselle tarvitaan komission hyväksyntä. Tältä osin komissio katsoo, että sitoumuksissa esitetty yhteenveto tällaisesta sopimuksesta riittää komissiolle lähtökohdaksi sen arvioimiseen, johtaisiko sopimus hallinnan siirtymiseen ja mahdollistaisiko se vuokralaiselle liiketoiminnan hoitamisen aktiivisena kilpailijana.
847. Kolmannet osapuolet ovat selostaneet, että vuokrasopimus olisi periaatteessa toimiva, jos vuokra-aika olisi riittävän pitkä. Ne selittivät myös, että myytyjen liiketoimintojen ostajalla pitäisi olla jonkin verran voiteluaineiden sekoitustoimintaa, jotta se olisi elinkelpoinen kilpailija. Komissio uskoo, että viidentoista vuoden vuokra-aika, joka uudistettaisiin ostajan valinnan mukaan, olisi riittävän pitkä, jotta ostaja voisi hoitaa liiketoimintaa pitkäaikaisena hankkeena. Siltä osin kuin on kyse ostajan oman voiteluainetoiminnan merkityksestä, komissio tarkistaa ostajan tai vuokralaisen sopivuuden siinä vaiheessa, kun osapuolet jättävät komissiolle ehdotuksen, ja perusöljyliiketoiminnan yhdistäminen sen muihin toimintoihin otetaan huomioon.

C. Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa

848. Vastaukseksi komission päätelmään, jonka mukaan keskittymä synnyttää oligopolistisen määräävän aseman tai vahvistaa sitä Itävallassa, Ranskan tiemaksullisilla moottoriteillä, Saksassa, Luxemburgissa, Alankomaissa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa, osapuolet ovat sitoutuneet luopumaan Mobilin omistusosuudesta Aralissa ja lopettamaan Mobilin osakkuuden BP/Mobil-yhteisyrityksen polttoainehaarassa.

ARAL

849. Mobilin omistus Aralissa on Mobilin kokonaan omistaman tytäryhtiön, Mobil Marketing und Raffinerie GmbH:n (MMRG), nimissä. [...]*
850. Osapuolet sitoutuvat vetäytymään kokonaan Aralista [...]* kuluessa voimaantulopäivästä. [...]*
851. [...]*
852. Tämä sitoumus poistaa täysin kannustimet Exxonin tai BP/Mobilin ja Aralin kilpailukäyttäytymisen yhteensovittamiseen ja poistaa näin ollen aiheet komission sitä vastaan esittämiin väitteisiin.

BP/MOBIL-YHTEISYRITYS

853. Osapuolet sitoutuvat vetäytymään täysin yhteisyrityksen polttoainetoiminnoista [...]* kuluessa voimaantulopäivästä. Tämä on määrä toteuttaa jommallakummalla seuraavista vaihtoehtoisista korjaustoimenpiteistä: (i) Mobilin yhteisyrityksestä omistaman osuuden myynti BP Amocolle (tai sopivalle kolmannelle osapuolelle, jos BP Amoco ei halua ostaa tätä osuutta ja jos se hyväksyy kolmannen osapuolen), tai (ii) BP/Mobil-yhteisyrityksen purkaminen, jonka olennaisena osana on, että BP Amoco tai sopiva kolmas osapuoli hankkii kaiken polttoainetoiminnan.
854. Osapuolet ovat sitoutuneet välivaiheen aikana (i) nimittämään yhteisyrityksen hallintoneuvostoon riippumattomia edustajia, jotka äänestävät yhteisyrityksen etujen mukaisesti eivätkä vaihda polttoaine-, perusöljy- tai voiteluainetietoja Mobilin tai Exxon Mobilin kanssa, ja (ii) estämään yhteisyrityksen (Mobilin hallitseman) voiteluaineliiketoiminnan henkilöstön mahdollisuudet saada polttoaineliiketoimintaa koskevia tietoja.
855. Komissio katsoo, että tämä tarjoaa parhaan mahdollisen suojan välivaiheen aikana. Komissio myöntää, että näiden siirtymävaiheen toimenpiteiden toteutus riippuu jossakin määrin yhteisyrityksen toisesta osapuolesta, BP Amocosta. Polttoaineliiketoiminnan harjoittajana BP Amocolla on kuitenkin kannustin varmistaa, että tietoja ei voida välittää Exxon Mobilille. BP Amoco on silti vastustanut riippumattomien edustajien nimittämistä yhteisyrityksen hallintoneuvostoon sillä perusteella, että kyse on sopimuksessa kielletystä Mobilin oikeuksien siirrosta. Vaikuttaa kuitenkin siltä, että osapuolten komissiolle antama sitoumus tiettyjen komission hyväksymien riippumattomien edustajien nimittämisestä ei sulje pois sitä, että osapuolet nimittävät kyseiset edustajat Mobilin edustajiksi yhteisyrityssopimuksen mukaisesti. Ei myöskään ole varmaa, että BP Amoco ja

Mobil pääsevät yksimielisyyteen siitä, miten polttoainetoimintojen tietojärjestelmät eristetään voiteluainetoiminnoista. Osapuolet ovat kuitenkin sitoutuneet katkaisemaan tällaiset yhteydet yksipuolisesti, mikäli ne eivät pääse lyhyessä ajassa sopimukseen BP Amoccon kanssa. Osapuolet ovat myös sitoutuneet nimittämään riippumattoman tarkkailijan seuraamaan, toimivatko ne ehdotettujen korjaustoimenpiteiden mukaisesti.

856. BP Amoco on väittänyt, että aikaraja Mobilin vetäytymiselle BP/Mobil-yhteisyrityksestä ei saisi ylittää [...]*. Tähän on kaksi syytä. Ensinnäkin Mobilin ei tarvitsisi etsiä ostajaa, koska vain BP Amoco voisi ostaa sen omistusosuuden BP/Mobil-yhteisyrityksessä. Toiseksi välivaihe haittaisi kilpailua, koska Exxon Mobil voisi hyötyä BP/Mobilin polttoaineiden vähittäismyyntitoimintoja koskevista tiedoista.
857. Komissio katsoo kuitenkin, että välivaiheen pituus on kohtuullinen. Oikeaa aikarajaa määrittäessään komissio joutui ottamaan huomioon toisaalta tarpeen kilpailuongelmien nopeaan ratkaisemiseen ja mahdollisen haitan, jota Mobilin jatkuvasta läsnäolosta yhteisyrityksessä koituisi jollekin Exxonin pääkilpailijoista, ja toisaalta osapuolten tarpeen saada kunnollinen korvaus monopsonistiselta ostajalta. BP Amoco voisi näet olla halukas sanelemaan myyntiehdot, jos välivaihe olisi liian lyhyt. Osapuolet eivät saisi käyttää välivaihetta hyväkseen pidentäkseen tarpeettomasti Mobilin osakkuutta yhteisyrityksessä. Sen vuoksi sitoumuksiin sisältyy myös (i) Mobilin velvoite hyväksyä asiantuntijan ratkaisu kaikkiin kysymyksiin, jotka liittyvät Mobilin omistusosuuden arvon arviointiin, jos BP Amoco niin haluaa, ja (ii) osapuolten velvoite neuvotella vilpittömässä mielessä BP Amoccon kanssa. Riippumattoman tarkkailijan raportit antavat komissiolle tietoja kaikista näistä kysymyksistä, joten komissio pystyy tietyissä oloissa määrittämään lyhyemmän aikarajan Mobilin omistuksen myynnille tai yhteisyrityksen purkamiselle.

PÄÄTELMÄ

858. Polttoaineita koskevat sitoumukset poistaisivat kaiken päällekkäisyyden Exxonin ja Mobilin polttoainetoimintojen väliltä kaikilla markkinoilla, joilla komissio päätteli oligopolistisen määräävän aseman voivan syntyä tai vahvistua, ja mahdollisesti koko Euroopan polttoainemarkkinoilla. Näin ollen tällaisia määrääviä asemia ei synny eivätkä ne vahvistu.

D. Lentokonevoiteluaineet

859. [...] kuluessa voimaantulopäivästä osapuolet myyvät itse Exxonin kaupallisille lentoyhtiöille toimitettavien lentokonevoiteluaineiden maailmanlaajuisen liiketoiminnan ostajalle, jonka komissio on hyväksynyt. Liiketoimintaan sisältyvät tuotteiden tutkimus- ja kehitystoiminta, markkinointi ja myynti, sekoitus- ja pakkauslaitokset, tuotteiden laadunhallinta ja tekninen tuki sekä niihin liittyvä markkinoinnin ja myynnin, tuotteiden laadunhallinnan ja teknisen tuen henkilöstö. Toimitsijamies varmistaa, että Exxonin ja Mobilin liiketoiminnat pidetään erillään välivaiheen ajan.
860. Komission tekemä markkinatesti vahvisti, että Exxonin lentokonevoiteluaineiden toimintojen myynti olisi suositeltavampaa kuin Mobilin lentokonevoiteluaineiden liiketoiminnan myynti (jota osapuolet aluksi ehdottivat). Mobilin toiminnot on näet integroitu Mobil-konserniin. Mobil tuottaa oman esteripohjaisen perusseoksensa, ja se tuottaa myös viittä omaa lisäainettaan. Mobilin sekoituslaitoksen tarjoaminen myyntiin ei vaikuttanut mahdolliselta, koska se oli osa laajempaa laitoskokonaisuutta. Komission markkinatestin vastaajat ilmaisivat tämän vuoksi epäilyksiä siitä, kykenisikö Mobilin lentokonevoiteluaineiden liiketoiminnan ostaja toimimaan elinkelpoisena kilpailijana, joka pystyisi rajoittamaan Exxon Mobilin toimia. Kun osapuolille ilmoitettiin komission epäilyksistä sen suhteen, olisiko Mobilin lentokonevoiteluaineiden liiketoiminnan myynti riittävä toimenpide, osapuolet tarjoutuivat luopumaan Exxonin vastaavasta liiketoiminnasta. Toisin kuin Mobilin lentokonevoiteluaineiden liiketoiminta, Exxonin lentokonevoiteluaineiden liiketoiminta ei ole tiiviisti sidoksissa muihin Exxonin liiketoimintoihin (raaka-ainetoimitukset tulevat suurelta osin kolmansilta osapuolilta, sekoituslaitos on erillinen).
861. Tällä perusteella komissio katsoo, että kyseisille markkinoille ei synny määräävää asemaa ja että sen väitetiedoksiannossa esittämät kilpailuongelmat poistuvat.

E. Lentopetroli

862. Osapuolet ovat sitoutuneet myymään [...] kuluessa voimaantulopäivästä Corytonin jalostamosta Gatwickin lentoasemalle johtavan lentopetroliputkiston kapasiteettia määrän, joka vastaa Mobilin vuoden 1998 myyntiä Gatwickissa. Tämän sitoumuksen pitäisi poistaa pullonkaulan hallintaoikeus, jonka osapuolet olisivat sulautuman kautta saaneet lentopetrolin toimituksissa Gatwickin lentoasemalle. Näin ollen Gatwickin lentoaseman lentopetrolitoimitusten markkinoilla ei synny määräävää asemaa.

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Julistetaan 3 päivänä toukokuuta 1999 ilmoitettu yrityskeskittymä, joka muodostuu Exxon Corporationin ja Mobil Corporationin sulautumisesta, yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi, edellyttäen, että 826–862 kohdassa lyhyesti esitettyjä ja liitteessä yksityiskohtaisesti selostettuja sitoumuksia noudatetaan täydellisesti.

2 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraaville:

1. Exxon Corporation
5959 Las Calinas Boulevard
Irving
USA – Texas
2. Mobil Corporation
3225 Gallows Road
Fairfax
USA - Virginia

Tehty Brysselissä

Komission puolesta

<u>I OSAPUOLET JA TOIMENPIDE</u>	3
<u>II YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS</u>	4
<u>III KILPAILUVAIKUTUSTEN ARVIOINTI</u>	4
<u>A. ETSINTÄ-, KEHITTÄMIS- JA TUOTANTOPROSESSI</u>	6
<u>MERKITYKSELLEISET TUOTEMARKKINAT</u>	7
<u>MERKITYKSELLEISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT</u>	7
<u>MARKKINOILLA TOIMIJAT</u>	8
<u>OSAPUOLTEN ASEMA MARKKINOILLA</u>	8
<u>Öljyn- ja kaasunetsintä</u>	8
<u>Tuotanto ja myynti</u>	9
<u>SULAUTUMAN VAIKUTUKSET KILPAILUUN</u>	9
<u>B. KAASUN NESTEESI MUUNTAMISEN TEKNOLOGIA</u>	12
<u>C. MAAKAASU</u>	14
<u>JOHDANTO</u>	14
<u>Kaasualan kuvaus</u>	14
<u>Sopimustausta</u>	16
<u>Lyhyt katsaus maakaasualan tilanteeseen Alankomaissa ja Saksassa</u>	17
<u>SIIRTO- JA TUUKKUMYYNTIMARKKINAT</u>	17
<u>Merkitykselliset tuotemarkkinat</u>	17
(a) <u>Siirto ja tukkumyynti verrattuna paikallisjakelumarkkinoihin</u>	18
(b) <u>Tukkumyynnin kaukosiirtoalan markkinat verrattuna lähisiirtoalan markkinoihin: tukkumyynti kaukosiirron alalla muodostaa erilliset tuotemarkkinat, joille pääsy riippuu vakiintuneiden toimijoiden suopeudesta tai edellyttää hyvin suuria uponneita kustannuksia</u>	18
<u>Päätelmä</u>	26
<u>Matalalämpöarvoinen ja suurilämpöarvoinen maakaasu</u>	26
<u>Kysyntäpuolen korvattavuus: kaasujärjestelmien vaihtaminen matalalämpöarvoisen kaasun kanssa yhteensopivista suurilämpöarvoisen kaasun kanssa yhteensopiviksi</u>	27
<u>Kysyntäpuolen korvattavuutta koskeva päätelmä</u>	30
<u>Merkitykselliset maantieteelliset markkinat</u>	30
(a) <u>Alankomaat</u>	31
(b) <u>Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinat</u>	31
<u>Markkinaosapuolten asema</u>	33
(a) <u>Alankomaiden siirto- ja tukkumyyntimarkkinat</u>	33
(b) <u>Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinat</u>	36
<u>Kilpailuvaikutusten arviointi</u>	39
(a) <u>Alankomaiden siirto- ja tukkumyyntimarkkinat</u>	39
(b) <u>Saksan kaukosiirto- ja tukkumyyntimarkkinat</u>	43
<u>Saksan markkinoilla on vähän kilpailua</u>	43
<u>Yhden yrityksen määräävä asema entisillä alueiden määrittelystä tehtyjen sopimusten mukaisilla alueilla</u>	46
<u>Oligopolistinen määräävä asema</u>	46
<u>Sulautuman tulos</u>	47
<u>MAANALAINEN VARASTOINTI</u>	49
<u>Merkitykselliset tuotemarkkinat</u>	49
<u>Merkitykselliset maantieteelliset markkinat</u>	49
<u>Etelä-Saksaa palvelevat maanalaiset varastot</u>	49
<u>D. PERUSÖLJYT, LISÄAINEET JA VOITELUAINEEET</u>	53
<u>JOHDANTO</u>	53
<u>KUVAUS MARKKINOISTA JA NIIDEN TOIMINNASTA</u>	53
<u>Perusöljyt ovat raakaöljyn jalostuksen lopputuote</u>	53
<u>Ominaisuudet</u>	53
<u>Luokitus</u>	54
<u>Syötteenä käytettävät raakaöljyalaadut</u>	54
<u>Lisäaineet</u>	55

<u>Voiteluaineet</u>	55
<u>Ajoneuvovoiteluaineet ja teollisuusvoiteluaineet</u>	56
<u>Voiteluaineiden kehittäminen</u>	56
<u>Teollisuusvoiteluaineiden ja laivavoiteluaineiden laatuvaatimukset</u>	57
<u>Ajoneuvovoiteluaineiden standardien laatiminen ja hyväksymismenettelyt</u>	57
MARKKINOIDEN MÄÄRITELMÄ	59
<u>Tuotemarkkinat</u>	59
<u>Perusöljyt</u>	59
<u>Lisäaineet</u>	62
<u>Voiteluaineet</u>	62
<u>Merkitykselliset maantieteelliset markkinat</u>	62
<u>Perusöljyt</u>	62
<u>Lisäaineet</u>	64
<u>Voiteluaineet</u>	64
KILPAILUVAIKUTUSTEN ARVIOINTI	65
<u>Perusöljyt</u>	65
<u>Nykyinen markkinarakenne</u>	65
<u>Markkinoille pääsyn esteet ja markkinoilta poistuminen</u>	69
<u>Exxon, BP/Mobil ja Shell ovat etulyöntiasemassa; pienempien perusöljyntuottajien aiheuttama kilpailupaine on vähäistä</u>	69
<u>Sulautuman vaikutus kilpailuun perusöljymarkkinoilla</u>	83
<u>Päätelmä</u>	88
<u>Lisäaineet</u>	88
<u>Voiteluaineet</u>	88
E. POLTTOAINEIDEN JALOSTUS JA MARKKINOINTI (ÖLJYN TUOTANTOKETJUN LOPPUPÄÄ)	90
<u>YLEISKATSAUS</u>	90
<u>Toimitusketju</u>	90
<u>Jalostus</u>	90
<u>Jalostustuotteiden myynti ja markkinointi</u>	90
<u>Jalostustuotteiden kuljetus</u>	91
<u>Logistiikka</u>	91
<u>Kilpailuympäristö</u>	91
<u>Tuotemarkkinat</u>	92
<u>Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa</u>	92
<u>Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa tiemaksullisilla moottoriteillä</u>	93
<u>Tukkukauppa</u>	93
<u>Maantieteelliset markkinat</u>	93
<u>Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa</u>	93
<u>Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa tiemaksullisilla moottoriteillä</u>	94
<u>Jalostustuotteiden (polttoaineiden) tukkukauppa</u>	94
<u>Kilpailuvaikutusten arviointi</u>	94
<u>BP/Mobil-yhteisyrityksen arviointi</u>	94
<u>Mobilin omistusosuus Aralissa</u>	98
<u>Liikennepolttonesteiden vähittäiskauppa</u>	99
ITÄVALTA	107
<u>YLEISKATSAUS</u>	107
<u>Jalostus</u>	107
<u>Infrastruktuuuri</u>	107
<u>Tukkukauppa</u>	108
<u>Vähittäiskauppa</u>	108
YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE	109
<u>Markkinarakenne</u>	109
<u>Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat</u>	110
<u>Kustannukset</u>	110
<u>Hinnat</u>	110
<u>Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu</u>	111
YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET	111
RANSKA – MOOTTORITIET	112
<u>YLEISKATSAUS</u>	112
<u>Tiemaksullisten moottoriteiden huoltoasemat erillisinä tuotemarkkinoina</u>	112

<u>YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE</u>	115
<u>Markkinarakenne</u>	115
<u>Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat</u>	117
<u>Kustannukset</u>	117
<u>Hinnat</u>	118
<u>Hintasuuntaukset</u>	120
<u>Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu</u>	122
<u>Markkinoille pääsyn esteet</u>	122
<u>Potentiaalinen kilpailu</u>	123
<u>YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN: TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET</u>	123
<u>SAKSA</u>	125
<u>YLEISKATSAUS</u>	125
<u>Jalostus</u>	125
<u>Infrastruktuuri</u>	125
<u>Tukkukauppa</u>	126
<u>Vähittäiskauppa</u>	127
<u>Läntinen Saksa ja itäinen Saksa</u>	128
<u>YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE</u>	129
<u>Markkinarakenne</u>	129
<u>Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat</u>	130
<u>Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu</u>	133
<u>YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET</u>	133
<u>LUXEMBURG</u>	135
<u>YLEISKATSAUS</u>	135
<u>Jalostus</u>	135
<u>Tukkukauppa</u>	135
<u>Vähittäiskauppa</u>	135
<u>YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE</u>	135
<u>Luxenburg erillisinä maantieteellisinä markkinoina</u>	135
<u>Markkinarakenne</u>	136
<u>Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat</u>	137
<u>Kustannukset</u>	137
<u>Hinnat</u>	138
<u>Luxenburgin markkinoiden erityispiirteet – hintasääntely</u>	140
<u>Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu</u>	141
<u>YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET</u>	142
<u>ALANKOMAAT</u>	144
<u>YLEISKATSAUS</u>	144
<u>Jalostus</u>	144
<u>Tukkukauppa</u>	145
<u>Vähittäiskauppa</u>	145
<u>YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE</u>	145
<u>Markkinarakenne</u>	145
<u>Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat</u>	147
<u>Kustannukset</u>	147
<u>Hinnat</u>	148
<u>Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu</u>	150
<u>Markkinoille pääsyn este</u>	150
<u>Potentiaalinen kilpailu</u>	150
<u>YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET</u>	152
<u>YHDISTYNYT KUNINGASKUNTA</u>	154
<u>YLEISKATSAUS</u>	154
<u>Jalostus</u>	154
<u>Tukkukauppa</u>	154
<u>YMPÄRISTÖ ENNEN SULAUTUMAA – NYKYINEN KILPAILUTILANNE</u>	155
<u>Markkinarakenne</u>	155
<u>Kilpailudynamiikka – kustannukset ja hinnat</u>	157
<u>Katsaus aiempaan kehitykseen</u>	157

<i>Markkinoille pääsyn esteet – laajeneminen – potentiaalinen kilpailu</i>	164
<u>YMPÄRISTÖ SULAUTUMAN JÄLKEEN – TOIMENPITEEN KILPAILUVAIKUTUKSET</u>	164
<i>Ainutlaatuinen kilpailuasema tukkukaupassa</i>	165
<i>Vähittäiskaupan markkinajohtaja vailla haastajia</i>	167
<u>F. LENTOKONEVOITELUAINEET</u>	169
<u>MARKKINOIDEN MÄÄRITELMÄ</u>	169
<i>Merkitykselliset tuotemarkkinat</i>	169
<i>Lentokonevoiteluaineiden ja tavanomaisten voiteluaineiden markkinat eivät ole samat</i>	169
<i>Kaupalliset, sotilaalliset ja lentokonemootorista kehitetyt sovellukset</i>	170
<i>Merkitykselliset maantieteelliset markkinat</i>	172
<u>KILPAILUVAIKUTUSTEN ARVIOINTI</u>	172
<u>G. LENTOPETROLI</u>	175
<u>TUOTEMARKKINAT</u>	175
<u>MAANTIETEELLISET MARKKINAT</u>	175
<i>Toimitusprosessi ja infrastruktuuri</i>	176
<i>Lentopetrolitoimitukset Gatwickin lentoasemalle</i>	177
<i>Määräävän aseman syntyminen lentopetrolitoimituksissa Gatwickin lentoasemalle</i>	179
<u>IV. SITOUMUKSET JA ARVIOINTI</u>	181
<u>A. MAAKAASU</u>	182
<u>ALANKOMAIDEN TUKKUMYYNTI- JA JAKELUMARKKINAT</u>	182
<u>SAKSAN KAUKOSIIRTO- JA TUKKUMYYNTIMARKKINAT</u>	182
<i>Exxonin Thyssengasista omistaman 25 prosentin osuuden myynti</i>	182
<i>Äänioikeus Erdgas Münsterissä</i>	183
<u>ETELÄ-SAKSAA PALVELEVAT MAANALAISET VARASTOT</u>	184
<u>B. PERUSÖLJYT</u>	185
<u>C. LIIKENNEPOLTTONESTEIDEN VÄHITTÄISKAUPPA</u>	187
<u>ARAL</u>	187
<u>BP/MOBIL-YHTEISYRITYS</u>	187
<u>PÄÄTELMÄ</u>	188
<u>D. LENTOKONEVOITELUAINEET</u>	189
<u>E. LENTOPETROLI</u>	190

LIITE I

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

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