

Komission päätös,
tehty 29 päivänä syyskuuta 2000,
yrityskeskittymän julistamista yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan
soveltuvaksi

(Asia N:o COMP/M.1879 - BOEING/HUGHES)

(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 2 kohdan a alakohdan,

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89³, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna neuvoston asetuksella (EY) N:o 1310/97², ja erityisesti sen 8 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon menettelyn aloittamisesta tässä asiassa 26 päivänä toukokuuta 2000 tehdyn komission päätöksen,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon³,

SEKÄ KATSOO SEURAAVAA :

- (1) Komissio vastaanotti 18 päivänä huhtikuuta 2000 asetuksen (ETY) N:o 4064/89 (jäljempänä 'sulautuma-asetus') 4 artiklan mukaisen ilmoituksen toimesta, jolla The Boeing Company (jäljempänä 'Boeing' tai 'ilmoituksen tekijä') saa sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdan mukaisesti määräysvaltaansa Hughes Electronics Corporationin (jäljempänä 'Hughes') satelliittien valmistukseen ja laitteisiin liittyvän liiketoiminnan.
- (2) Komissio totesi 26 päivänä toukokuuta 2000 tehdyssä päätöksessä, että ilmoitetun toimenpiteen soveltuvuudesta yhteismarkkinoille oli vakavia epäilyjä, ja aloitti sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan ja ETA-sopimuksen 57 artiklan 2 kohdan a alakohdan nojalla menettelyn.

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...

I. OSAPUOLET

- (3) Boeing on Delawaressa sijaitseva yhtiö, jonka toiminta-aloja ovat kaupalliset lentokoneet, puolustus- ja avaruusteollisuus sekä satelliittien valmistus ja laukaisu. Boeingin satelliittiliiketoiminta on pääasiassa satelliittipaikannusjärjestelmissä (GPS) käytettyjen paikannussatelliittien valmistusta Yhdysvaltojen puolustusministeriölle. Boeing tarjoaa satelliittien laukaisupalveluja kaupallisille asiakkaille maailmanlaajuisesti ja Yhdysvaltojen hallitukselle omistamansa Delta-ohjelman kautta. Boeing on myös 40 prosentin osuudella vähemmistöosakkaana laukaisupalveluja tarjoavassa Sea Launch -hankkeessa. Sea Launch -yhteisyritys aloitti toimintansa vuonna 1999.
- (4) Hughes on General Motorsin yhdysvaltalainen tytäryhtiö, joka toimii satelliittipohjaisten palvelujen (esimerkiksi viestintäpalvelut ja maksu-tv) ja satelliittien valmistuksen alalla. Hughesin satelliittien valmistukseen ja laitteisiin liittyvä liiketoiminta muodostuu seuraavista yhtiöistä: Hughes Space and Communications Company (jäljempänä 'HSC'), Spectrolab Inc. (jäljempänä 'Spectrolab') ja Hughes Electron Dynamics (jäljempänä 'HED'). HSC suunnittelee ja valmistaa tietoliikennesatelliitteja kaupallisille asiakkaille kaikkialla maailmassa sekä Yhdysvaltojen puolustusministeriölle ja NASAlle. Spectrolab ja HED puolestaan valmistavat pääasiassa satelliiteissa käytettäviä komponentteja (esimerkiksi aurinkokennoja, aurinkopaneeleja, kulkuaaltoputkia ja akkuja).

II. TOIMENPIDE

- (5) Boeing, Hughes ja HSC tekivät 13 päivänä tammikuuta 2000 osakkeiden ostoa koskevan sopimuksen, jonka mukaan Boeing ostaa (a) kaikki HSC:n merkityt osakkeet; (b) kaikki Spectrolabin merkityt osakkeet; (c) HED:n omaisuuden; (d) 2,69 prosenttia ICO Global Communications (Holdings) Ltd:n liikkeelle lasketuista ja merkityistä kantaosakkeista, jotka ovat tällä hetkellä Hughesin omistuksessa; ja (e) 2 prosenttia Thuraya Satellite Telecommunications Private Joint Stock Co:n liikkeelle lasketuista ja merkityistä kantaosakkeista, jotka ovat tällä hetkellä Hughesin omistuksessa.
- (6) Lisäksi Hughes-konsernin omistamat osakkeet tutkimusalan yhteisyrityksestä Raytheonin kanssa (jäljempänä 'HRL') siirretään Boeingille, jos Raytheonilta saadaan siihen lupa. Jollei Raytheon anna lupaa, Hughes ja Boeing aikovat perustaa yhteisyrityksen, jonka välityksellä Boeing pystyy hyötymään HRL:n tutkimus- ja kehitystoiminnasta.
- (7) Hughes-konserni pitää omistuksessaan kaikki muut liiketoimintonsa, erityisesti Hughes Network Systemsin, PanAmSatin ja DirectTV:n.
- (8) Edellä esitetyn perusteella ehdotettu toimenpide muodostaa sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitetun keskittymän.

III. YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS

- (9) Ilmoituksen tekijä katsoo, että toimenpiteellä ei ole yhteisönlaajuisia ulottuvuutta eikä se niin ollen kuulu komission toimivaltaan, koska HSC ei täytä sulautuma-asetuksessa ETA:n alueelta kertyneelle liikevaihdolle asetettuja raja-arvoja.

Ilmoituksen tekijän mukaan HSC:n yhteisön alueelta kertynyt liikevaihto oli [...] miljoonaa euroa vuonna 1999 ja [...] miljoonaa euroa vuonna 1998.

- (10) HSC:lle kertyi kuitenkin merkittävää liikevaihtoa (noin [...] miljoonaa euroa vuonna 1999) liiketoiminnasta ICO Global Communications (Holdings) Ltd:n (ICO) kanssa. ICO perustettiin tarjoamaan satelliitin kautta välitettäviä maailmanlaajuisia matkapuhelinpalveluja. ICO haki elokuussa 1999 Yhdysvaltojen yhtiölainsäädännön 11 luvun mukaista suojaa (menettely, jota Yhdysvalloissa sovelletaan yrityksiin, joita uhkaa konkurssi) ja se on saneerattu vähän aikaa sitten. Boeing väittää, että HSC:n voitaisiin katsoa ylittävän ETA:sta kertyvää liikevaihtoa koskevan raja-arvon ainoastaan silloin, jos sen myynti ICO:lle laskettaisiin mukaan sen ETA:n liikevaihtoon.
- (11) Koska ICO on rekisteröity Caymansaarille, mutta sen johto on käytännössä Lontoossa, sillä, katsotaanko ICO yhteisössä sijaitsevaksi yritykseksi, on ratkaiseva merkitys määriteltäessä, onko ehdotetulla toimella yhteisönlaajuinen ulottuvuus. Jos HSC:n liikevaihto ICO:n kanssa lasketaan ETA:an, toimenpide kuuluu sulautuma-asetuksen soveltamisalaan. Ilmoituksen tekijä on kuitenkin sitä mieltä, että HSC:n liikevaihto ICO:n kanssa olisi kohdennettava Caymansaarille.
- (12) Tämän vuoksi komissio pyysi lisätietoja ICO:lta, joka vastasi 29 päivänä helmikuuta 2000. Vaikuttaa siltä, että ICO perustettiin Inmarsatin (kansainvälinen järjestö, jonka kotipaikka on Lontoossa ja joka on nykyisin Yhdistyneen kuningaskunnan pörssiin listattu yritys) aloittaman projektin tuloksena tarjoamaan maailmanlaajuisia data- ja puheensiirtopalveluja satelliittipohjaisen televerkon välityksellä. Tätä tarkoitusta varten ICO rekisteröitiin osakeyhtiönä Englannissa ja Walesissa vuonna 1994. Kyseinen yhtiö kuitenkin lopetettiin myöhemmin ja sen omaisuus siirrettiin Caymansaarilla rekisteröidylle yhtiölle, joka puolestaan muutettiin bermudalaiseksi yhtiöksi. Nämä muutokset, jotka näyttävät pääasiassa johtuneen verotukseen liittyvistä syistä, eivät kuitenkaan muuttaneet yrityksen johtorakennetta. Kuten ICO on virallisesti todennut, sen pääliiketoimintapaikka on Lontoossa, josta johdetaan ICO:n päivittäistä toimintaa ja jossa 73 prosenttia ICO:n henkilöstöstä sijaitsee lopun jakautuessa useisiin toimipisteisiin ympäri maailmaa. Edellä esitetyn perusteella vaikuttaa siltä, että muodollisesti osapuolet ovat oikeassa väittäessään, että ICO on Caymansaarille (tai tarkemmin sanottuna Bermudan saarille) rekisteröity yhtiö, mutta taloudelliselta kannalta tarkasteltuna ICO:n liiketoimintapaikka on edelleen selvästi Yhdistyneessä kuningaskunnassa.
- (13) Laskettaessa liikevaihtoa sulautuma-asetuksen soveltamiseksi on otettava huomioon taloudelliset tosiseikat. Liikevaihdon laskemisesta annetun komission tiedonannon⁴ 7 kohdassa todetaankin, että "[liikevaihdon laskemista koskevien] sääntöjen avulla pyritään varmistamaan, että laskelmien tulokset kuvaavat todellista taloudellista tilannetta". Sen vuoksi tässä tapauksessa HSC:n liikevaihto ICO:n kanssa olisi kohdennettava Yhdistyneeseen kuningaskuntaan.
- (14) Lisäksi vaikuttaa siltä, että vaikka HSC:n ja ICO:n satelliitteja koskeva sopimus on muodollisesti tehty Caymansaarilla sijaitsevan yhtiön kanssa, siitä neuvoteltiin ICO:n

* Tekstiä on osittain muokattu luottamuksellisten tietojen suojaamiseksi; kyseiset kohdat on merkitty hakasulkeilla ja tähdellä.

⁴ EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25.

Lontoon henkilöstön kanssa ja kaikista merkittävistä muutoksista sopimukseen neuvoteltaisiin Lontoossa. Näyttää myös selvästi siltä, että toimenpide toteutettiin todellisuudessa Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja näin ollen HSC kilpaili muiden pääasiallisten satelliittivalmistajien kanssa Yhdistyneessä kuningaskunnassa.

- (15) Liikevaihdon laskemisesta annetun tiedonannon 7 kohdan mukaisesti HSC:n liikevaihto ICO:n kanssa olisi sen vuoksi kohdennettava Yhdistyneeseen kuningaskuntaan ja laskettava HSC:n ETA:sta kertyneeseen liikevaihtoon.
- (16) Boeingin ja HSC:n yhteenlaskettu koko maailmasta kertynyt kokonaisliikevaihto on yli 5 000 miljoonaa euroa⁵ (Boeing 53 403 miljoonaa euroa vuonna 1999 ja Hughes 2 136 miljoonaa euroa vuonna 1999). Kummankin yhteisön alueelta kertynyt kokonaisliikevaihto on yli 250 miljoonaa euroa (Boeing [...]*) miljoonaa euroa vuonna 1999 ja Hughes [...]*) miljoonaa euroa vuonna 1999) eikä kummankaan yrityksen omasta yhteisön alueelta kertyneestä kokonaisliikevaihdosta yli kaksi kolmasosaa ole kertynyt yhdestä ja samasta jäsenvaltiosta. Täten kyseessä on sulautuma-asetuksen 1 artiklan 2 kohdassa tarkoitettu yhteisönlaajuinen keskittymä.

IV. SOVELTUVUUS YHTEISMARKKINOILLE

- (17) Keskittymän tuloksena syntyvä yritys valmistaa satelliitteja ja niihin liittyviä laitteita sekä tarjoaa satelliittien laukaisupalveluja. Komissio ilmaisi 26 päivänä toukokuuta 2000 tehdyssä päätöksessään epäilevänsä vakavasti sitä, että toimenpiteen seurauksena HSC saisi määräävän aseman tai sen määräävä asema vahvistuisi kaupallisten GEO-tietoliikennesatelliittien markkinoilla ja että toimenpide johtaisi mahdollisesti määräävän aseman syntymiseen kaupallisten satelliittien laukaisupalvelujen markkinoilla.
- (18) Komission suorittama perusteellinen tutkimus osoittaa kuitenkin, että jäljempänä A ja B luvuissa esitetyistä syistä näillä markkinoilla ei esiinny kilpailuongelmia.

A. SATELLIITIT

MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT

- (19) Satelliitit ovat monimutkaisia avaruusaluksia, jotka kiertävät tai pyörivät taivaankappaleen ympäri. Satelliitteja voidaan käyttää moniin tarkoituksiin (viestintään, paikannukseen, valvontaan ja tieteellisiin tarkoituksiin) sekä siviili- että sotilassovelluksissa.
- (20) Ilmoituksen tekijän mukaan satelliittituotteiden markkinat voidaan jaotella kahden tekijän perusteella: (i) asiakastyypin ja (ii) satelliitin kiertorata.
- (21) Boeingin mielestä kaupallisille asiakkaille myytävät siviilisatelliitit, valtiolle myytävät siviilisatelliitit ja sotilassatelliitit muodostavat kukin erilliset tuotemarkkinat. Valtiolle myytävät satelliitit kuuluvat eri tuotemarkkinoille kuin kaupalliset satelliitit, koska ne ovat tavallisesti erikoistuotteita toisin kuin kaupalliset satelliitit, jotka on usein johdettu

⁵ Liikevaihto on laskettu sulautuma-asetuksen 5 artiklan 1 kohdan ja liikevaihdon laskemisesta annetun komission tiedonannon (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25) mukaisesti. Siltä osin kuin lukuihin sisältyy 1 päivää tammikuuta 1999 edeltävältä ajalta kertynyttä liikevaihtoa, ne on laskettu keskimääräisten euvaihtokurssien perusteella ja muutettu euroiksi yksi yhteen -periaatteella.

aikaisemmista satelliiteista. Nämä erot johtavat siihen, että kilpailuedellytykset kaupallisten satelliittien ja valtiolle myytävien satelliittien alalla ovat erilaiset: kaupallisilla markkinoilla kilpailu keskittyy "massatuotantotekniikkaan", kun taas valtiolle myytävien satelliittien markkinoille kilpailu perustuu suurempaan erikoistumisasteeseen ja asiakkaan osallistumiseen. Sotilassatelliitit muodostavat erilliset tuotemarkkinat, koska laitteille asetetut vaatimukset ovat ankarat, minkä vuoksi tuote-eritelvät ovat tiukemmat, testiohjelmat kovemmat ja erikoiskomponentit sellaisia, joita ei käytetä muissa satelliiteissa.

- (22) Boeing väittää myös, että geosynkronisella radalla (GEO) kiertävät satelliitit ja ei-geosynkronisella radalla (NGSO eli *low earth orbit* (LEO) ja *medium earth orbit* (MEO)) kiertävät satelliitit kuuluvat eri tuotemarkkinoille, koska kysyntäpuolen kannalta kullakin kiertoratatyyppillä on tietyt edut ja haitat, minkä vuoksi eri tyypit soveltuvat paremmin eri käyttötarkoituksiin (esimerkiksi LEO-satelliitit soveltuvat paremmin tarkkoihin kartoitussovelluksiin, koska ne sijaitsevat lähempänä maata). Lisäksi tarjontapuolella valmistajalta vie mahdollisesti 3–5 vuotta todistaa, että sillä on tekniset valmiudet rakentaa eri kiertorataa käyttävä satelliitti. Erityisesti GEO-satelliitit ovat paljon kalliimpia (GEO-satelliitit maksavat 100 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria ja LEO-satelliitit puolestaan 10 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria), monimutkaisempia, raskaampia ja pitkäikäisempiä kuin NGSO-satelliitit.
- (23) Aikaisemmissa päätöksissä⁶ komissio on enimmäkseen jakanut satelliittimarkkinat segmentteihin sovellusten mukaan erottaen toisistaan yhtäältä tietoliikennesatelliitit (ja mahdollisesti paikannussatelliitit) ja toisaalta valvonta- ja tutkimussatelliitit, koska nämä eri sovellukset edellyttävät erilaista tekniikkaa ja taitotietoa. Komissio on myös todennut, että sotilas- ja siviilisatelliiteilla voisi olla erilliset tuotemarkkinat (varsinkin sotilas- ja siviilisovellusten erilaisten kilpailuedellytysten vuoksi) ja että luokittelua voitaisiin tarkentaa kiertoratatyyppin mukaan. Luokittelu asiakastyypin perusteella (kaupallinen operaattori vai hallitus) on myös otettu huomioon, tosin maantieteellisten markkinoiden määrittelyssä.
- (24) Yleensä ottaen komission tutkimuksen tulokset vahvistavat, että (a) viestintä-, paikannus-, valvonta- ja tutkimustarkoituksiin käytettävät satelliitit kuuluvat erillisille tuotemarkkinoille, (b) kilpailuedellytykset kaupallisten satelliittien, siviilihallinnon satelliittien ja sotilassatelliittien alalla ovat erilaiset ja (c) GEO- ja NGSO-satelliitit olisi erotettava toisistaan, vaikka tämä jaottelu ehkä onkin asianmukaisempi tietoliikennesatelliittien kohdalla kuin valvonta- tai tutkimussatelliittien (koska valvonta- ja tutkimussatelliitit ovat NGSO-satelliitteja ja mahdollisesti myös sen vuoksi, että valvonta- ja tutkimussatelliitit ovat erikoissatelliitteja, minkä vuoksi olemassa olevat suunnitelmat tai aikaisempi kokemus tietystä kiertoradasta eivät ehkä ole yhtä tärkeitä kuin massatuotantona valmistettujen tietoliikennetuotteiden valmistuksessa).
- (25) Osapuolten arvioiden mukaan kaikki kaupalliset GEO-satelliitit ja lähes kaikki kaupalliset NGSO-satelliitit ovat tietoliikennesatelliitteja. Sen vuoksi sillä, jaotellaanko kaupalliset satelliitit käyttötarkoituksen perusteella (esimerkiksi tietoliikenne-, paikannus-, valvonta- ja tutkimussatelliitteihin), ei ole merkitystä arvioitaessa ehdotetun keskittymän vaikutusta kilpailuun.

⁶ Ks. esimerkiksi asia COMP/M.1636 - MMS/DASA/Astrium, komission päätös 21.3.2000, ei vielä julkaistu.

- (26) Tässä tapauksessa ei myöskään ole tarpeen määritellä satelliittimarkkinoita tarkemmin, koska tehokas kilpailu ei estyisi olennaisesti Euroopan talousalueella tai sen merkittävällä osalla yhdelläkään vaihtoehdoisella markkinoiden määritelmällä.

MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT

- (27) Ilmoituksen tekijä väittää, että kaupallisten satelliittien markkinat ovat maailmanlaajuiset. Tämä kanta on yhdenmukainen komission aikaisempien päätösten⁷ kanssa [esimerkiksi] ja komission tutkimuksen tulokset ovat suurelta osin vahvistaneet sen.
- (28) Boeing väittää myös, että valtiolle myytävien (siviili- ja sotilaallisten) satelliittien maantieteelliset markkinat ovat kansalliset tai enintään alueelliset. Komissio päätteli Astriumia koskevassa päätöksessään⁸, että avaruusjärjestöjen hankkimien satelliittien markkinat ovat Länsi-Euroopan⁹ laajuiset, koska kyseisellä alueella järjestöjen käyttämien satelliittien hankinnasta vastaa pääasiassa Euroopan avaruusjärjestö (ESA), jonka hankinnoissa sovelletaan maantieteellistä "asianmukaisen vastineen" periaatetta. Komissio totesi lisäksi, että järjestöjen käyttämällä satelliiteilla voisi olla kansalliset markkinat niissä jäsenvaltioissa, joissa kansalliset avaruusjärjestöt soveltavat samanlaisia hankintamenettelyjä. Lopuksi komissio totesi, että sotilaallisille satelliiteille, jotka hankitaan kilpailumenettelyin, joihin osallistuu satelliittivalmistajia yhteisöstä ja Yhdysvalloista, voisi olla maailmanlaajuiset markkinat, mutta niissä jäsenvaltioissa, joissa satelliitit hankitaan ainoastaan kotimaisilta valmistajilta, markkinat olisivat kansalliset. Tässä tapauksessa ei kuitenkaan ole tarpeen määritellä valtiolle myytävien (siviili- ja sotilaallisten) satelliittien maantieteellisiä markkinoita tarkemmin, koska tehokas kilpailu ei estyisi olennaisesti Euroopan talousalueella tai sen merkittävällä osalla yhdelläkään tarkastellulla maantieteellisten markkinoiden määritelmällä.

KILPAILULLINEN ARVIOINTI

- (29) HSC ja Boeing toimivat molemmat satelliittien valmistuksen alalla pääurakoitsijoina. Toimenpide ei kuitenkaan johda suoriin päällekkäisyyksiin osapuolten välillä, sillä ainoastaan HSC toimii kaupallisilla alalla eikä niistä kumpikaan ole toimittanut GEO- tai NGSO-satelliitteja eurooppalaisille valtion viranomaisille. Lisäksi on syytä huomata, että Boeingin ja HSC:n satelliitteja käytetään eri sovelluksissa (HSC:n viestintäsovelluksissa ja Boeingin paikannussovelluksissa) ja niiden koot ja kiertoradat ovat erilaiset (HSC:n satelliitit ovat GEO- ja MEO-satelliitteja, Boeingin satelliitit LEO-satelliitteja).
- (30) Ilmoituksen tekijä väittää, että vaikutusalaan kuuluvia horisontaalisia markkinoita ei ole. HSC:llä kaupallisten tietoliikennesatelliittien alalla olevan markkinaosuuden vuoksi on kuitenkin tarkasteltava, vahvistaako Boeingin satelliittiliiketoiminnan yhdistäminen HSC:n nykyistä vahvaa markkina-asemaa erityisesti kaupallisten GEO-satelliittien alalla.

⁷ Ks. asia IV/M.437 - Matra Marconi Space / British Aerospace Systems, 22 kohta, komission päätös 22.8.1994, ja asia COMP/M.1636 - MMS/DASA/Astrium.

⁸ Ks. asia COMP/M.1636 - MMS/DASA/Astrium.

⁹ Tässä tapauksessa Länsi-Euroopalla tarkoitetaan Euroopan talousaluetta ja Sveitsiä (ja se käsittää näin ollen kaikki Euroopan avaruusjärjestön jäsenvaltiot).

Markkinoihin liittyviä erityispiirteitä

- (31) Kaupalliset GEO-tietoliikennesatelliitit ovat suuria satelliitteja (GEO-satelliiteista yli puolen hyötykuorma on yli 9000 naulaa), jotka kiertävät geosynkronisella radalla ja joita käytetään puhelin-, tiedonsiirto, yleisradio- ja kaapelitelevisiopalvelujen sekä suorien lähetyspalvelujen tarjoamiseen.
- (32) Kysyntäpuolen muodostavat kaupalliset satelliittioperaattorit, jotka voivat olla suuria kansainvälisiä järjestöjä kuten Intelsat ja Inmarsat tai yksityisiä yrityksiä ja jotka joko tarjoavat itse palvelut loppukuluttajalle tai vuokraavat satelliittikapasiteettia palveluntarjoajille kuten televisioyhtiöille, teleyhtiöille jne.
- (33) Komission tutkimuksessa on ilmennyt, että satelliitit hankitaan lähes aina kansainvälisillä tarjouskilpailumenettelyillä, joihin osallistuu useita satelliittivalmistajia kuten HSC, Space Systems/Loral (SS/Loral), Lockheed Martin, Alcatel Space Industries (Alcatel) ja Astrium. Koska satelliittiviati aiheuttavat suuria tulonmenetyksiä (jopa miljoona dollaria päivässä), vaikuttaa siltä, että satelliittivalmistajan valinta perustuu ensisijassa osoitettuun luotettavuuteen ja hintaan, mutta satelliitin kestävyydellä ja valmistusajalla on myös suuri merkitys.
- (34) Koska markkinoille on tulossa pienempiä NGSO-satelliittijärjestelmiä, jotka myös tarjoavat viestintäpalveluja (esimerkiksi puhelin-, kaukohaku-, tiedonsiirto- ja sanomanvälityspalveluja), ja koska kaikki GEO-satelliittien käyttämät kiertoratapaikat ovat täyttymässä, GEO-satelliittien markkinoiden odotetaan kehittyvän seuraavalla tavalla: (i) tilattujen satelliittien määrä tasoittuu tai jopa vähenee; (ii) satelliittien keskimääräinen koko ja tehokkuus kasvavat ja (iii) keskitytään laajakaistapalveluihin (joita pienemmät satelliitit eivät pysty tarjoamaan kannattavasti).

Markkinoilla toimijat

- (35) GEO-tietoliikennesatelliitteja tarjoaa pääasiassa viisi suurta yhdysvaltalaisista ja eurooppalaisista satelliittivalmistajaa, nimittäin HSC, SS/Loral, Lockheed Martin, Alcatel ja Astrium. Kaikki viisi valmistavat sekä GEO- että NGSO-tietoliikennesatelliitteja sekä valtion viranomaisten että kaupallisten asiakkaiden käyttöön.
- (36) Vuodesta 1997 alkaen tehtyjen kaupallisten GEO-tietoliikennesatelliittien tilausten perusteella HSC:llä on [35–45 prosenttia]* markkinaosuus, Lockheed Martinilla [25–35 prosenttia]*, Alcatelilla [10–20 prosenttia]*, SS/Loralilla [10–20 prosenttia]* ja Astriumilla [0–10 prosenttia]* markkinaosuus.

Toimenpiteen vaikutus

- (37) Komissio ilmoitti 26 päivänä toukokuuta 2000 tekemässään päätöksessä olevan merkkejä siitä, että HSC:n markkinaosuus voisi aliarvioida sen todellista asemaa markkinoilla. Ensinnäkin kolmannet olivat ilmoittaneet, että HSC:llä oli useita kilpailuetuja muihin satelliittivalmistajiin verrattuna, ennen kaikkea maine kilpailijoita parempana ja luotettavampana valmistajana sekä suurista myyntivolyymeista johtuvat alhaisemmat kustannukset (sekä kaupallisella että sotilaallisella alalla). Toiseksi vaikutti siltä, että HSC:n menestystä voisi rajoittaa sen kuuluminen Hughes-konserniin, joka on vertikaalisesti integroitunut jakeluketjun loppupäässä oleville satelliittien käytön markkinoille (PanAmSatin, DirecTV:n ja Hughes Network Systemsin kautta), minkä

vuoksi HSC:tä voitaisiin pitää sekä asiakkaidensa suurena toimittajana että kilpailijana. Osapuolten sisäisten asiakirjojen mukaan suuri määrä satelliittioperaattoreita on tämän vuoksi päättänyt olla ostamatta HSC:ltä.

- (38) Näin ollen katsottiin, että HSC:n kilpailuasema oli parempi kuin mitä olisi voitu olettaa tarjouskilpailujen perusteella, joissa sen onnistumisaste oli [40–60 prosenttia]*. Kolmannet ilmoittivat selvästi, että niiden mielestä HSC:llä oli määräävä asema kaupallisten GEO-tietoliikennesatelliittien markkinoilla.
- (39) Huolimatta Boeingin ja HSC:n päällekkäisistä toiminnoista satelliittimarkkinoilla komissio huomasi merkkejä myös siitä, että toimenpide voisi vahvistaa HSC:n markkina-asemaa. Ensinnäkin pääteltiin, että HSC:n ja Hughes-konsernin välisen yhteyden poistuminen antaisi HSC:lle mahdollisuuden toimia koko markkinoilla ja siten HSC kasvattaisi markkinaosuuttaan (mahdollisesti [40–60 prosentin]* onnistumisasteeseensa asti).
- (40) Toiseksi todettiin, että satelliittivalmistajat ostavat tällä hetkellä tiettyjä satelliittien laitteita (nimittäin aurinkokennoja, akkukkennoja ja kulkuaaltoputkivahvistimia) Hughesilta (erityisesti Spectrolabilta ja HED:ltä). Kolmannet ilmoittivat olevansa huolissaan siitä, että ehdotetun toimen jälkeen Boeing voisi hankkia kyseisiä laitteita omiin satelliitteihinsa, mikä pienentäisi kolmansien tarjolla olevaa kapasiteettia niin paljon, että se heikentäisi niitä HSC:hen verrattuna.
- (41) Edellä esitetyn perusteella komissio katsoi näin ollen, että toimenpide voisi suurentaa HSC:n ja sen kilpailijoiden välistä eroa. Koska satelliittien valmistukseen liittyy selvästi suurtuotannon etuja (sen vuoksi, että kiinteiden kustannusten kuolettaminen muodostaa merkittävän osan satelliitin kustannuksista), pelättiin tämän mahdollisesti johtavan siihen, että HSC saisi määräävän aseman tai sen määräävä asema vahvistuisi GEO-satelliittien markkinoilla.
- (42) Komission perusteellisen tutkimuksen tulokset osoittavat kuitenkin, että toimenpide ei johda määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen. Ensinnäkin on syytä huomata, että satelliittimarkkinat ovat tarjontamarkkinat, joilla kilpailuedellytykset määräytyvät sen perusteella, onko HSC:n tuotteille uskottavia vaihtoehtoja. Kun otetaan huomioon Lockheed Martinin [20–40 prosentin]*, SS/Loralin [10–20 prosentin]* ja Alcatelin [10–20 prosentin]* markkinaosuus, vaikuttaa siltä, että HSC joutuu jatkossakin kilpailemaan muiden suurten ja uskottavien satelliittivalmistajien kanssa.
- (43) Toiseksi komission tutkimuksen perusteella vaikuttaa siltä, että HSC:n väitettyjä kilpailuetuja on todennäköisesti yliarvioitu. Esimerkiksi useimmat asiakkaat ilmoittivat, että ne eivät pidä HSC:n satelliitteja muiden satelliitteja luotettavimpina, ja useat kolmannet totesivat, että vaikka HSC:n satelliiteilla oli perinteisesti parempi maine erinomaisina ja luotettavina satelliitteina, myös niissä on esiintynyt vikoja viime vuosina. Samoin useimmat asiakkaat ilmoittivat, että niiden mielestä HSC:llä ei ollut merkittävää kustannusetua kilpailijoihinsa nähden. Asiakkaiden käyttämien pääarviointikriteerien perusteella näyttää siltä, että HSC:tä ei useimmissa tapauksissa pidetä parhaimpana tarjouksena. Se, että HSC on voittanut ainoastaan [...] vuoden 2000 alusta tilatusta 29 satelliitista, vahvistaa HSC:n satelliiteille olevan uskottavia vaihtoehtoja. Edellä esitetyn perusteella voidaan päätellä, että HSC:llä ei ole määräävä asemaa kaupallisten GEO-satelliittien markkinoilla.

- (44) Ei myöskään ole merkkejä siitä, että ehdotetun keskittymän jälkeen Boeingin ostot Spectrolabilta ja HED:ltä pienentäisivät näiden toimittajien kannustimia toimittaa aurinkokennoja, akkukkenoja ja kulkuaaltoputkivahvistimia muille satelliittivalmistajille. Tämä on selvää kulkuaaltoputkivahvistimien osalta, koska Boeing ei osta kyseisiä tuotteita. Sama pätee myös aurinkokennojen ja akkukkenojen osalta, koska HSC:llä näyttää olevan kyseisten laitteiden alalla paljon ylikapasiteettia, jota edes Boeingin mahdollinen kysyntä ei täyttäisi, varsinkin kun Boeing jo ostaa suurimman osan aurinkokennoistaan Spectrolabilta eikä se osta kulkuaaltoputkivahvistimia. Toiseksi aurinkokennot ja akkukennot ovat suurimmaksi osaksi standardituotteita, joita voitaisiin ostaa kilpailukykyisesti vaihtoehtoisilta toimituslähteiltä. Kolmanneksi useimmat (suurimmatkaan) satelliittivalmistajat eivät tällä hetkellä osta laitteita HSC:ltä, minkä vuoksi edes kolmansille osapuolille suuntautuvien HSC:n toimitusten vähentyminen ei aiheuttaisi kilpailuongelmia.
- (45) Komission tutkimus osoittaa myös, että vaikka Hughes omistaakin satelliittioperaattoreita (nimittäin PanAmSat, DirecTV:n ja Hughes Network Systemin), HSC:n asema sekä kolmansien satelliittioperaattoreiden kilpailijana että tavarantoimittajana ei ole johtanut siihen, että useimmat asiakkaat olisivat kieltäytyneet hankkimasta satelliitteja HSC:ltä. Tämän perusteella toimenpide ei toisi merkittävästi uusia asiakkaita HSC:n satelliiteille eikä sen näin ollen pitäisi luoda uusia mahdollisuuksia HSC:lle.
- (46) Sen sijaan näyttää siltä, että katkaisemalla HSC:n ja Hughesin satelliittialan yhtiöiden (PanAmSat, DirecTV and Hughes Network Systems) välisen yhteyden toimenpide todennäköisesti parantaisi muiden satelliittivalmistajien mahdollisuuksia liiketoimintaan niiden kanssa. Koska Hughesin satelliittialan yhtiöiden ostot olivat noin [35–45 prosenttia]* HSC:n satelliittitilauksista vuosina 1997–1999, ehdotettu toimenpide voisi merkittävästi heikentää HSC:n kilpailuasemaa vahvistamisen sijasta.
- (47) Edellä esitetyn perusteella päätellään, että toimenpide ei johda satelliittimarkkinoilla sellaisen määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen, jonka seurauksena tehokas kilpailu estyisi olennaisesti Euroopan talousalueella tai sen merkittävällä osalla.

B. LAUKAISUPALVELUT

MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT

- (48) Satelliitit viedään kiertoradalleen avaruuteen kantorakettien avulla. Satelliittien laukaisuun liittyviä palveluja kutsutaan satelliittien laukaisupalveluiksi. Yleensä laukaisussa käytettävät laitteet voidaan jakaa kahteen luokkaan: kertakäyttöiset kantoraketit, jotka tuhoutuvat laukaisun aikana, ja osittain tai kokonaan uudelleen käytettävät kantoraketit. Käytännössä laukaisupalveluissa käytetään lähes yksinomaan kertakäyttöisiä kantoraketteja.
- (49) Kertakäyttöiset kantoraketit voidaan jakaa eri tuoteryhmiin sen mukaan, kuinka suuren hyötykuorman raketti pystyy viemään kiertoradalle. Boeing väittää erityisesti, että LEO- ja MEO-satelliitit voidaan laukaista ja niitä laukaistaan useanlaisilla kantoraketeilla (esimerkiksi suurilla ja pienillä raketeilla), mutta keskitason/raskaat GEO-satelliitit (toisin sanoen ne, joiden massa on yli 4 000 naulaa eli noin 1 800 kiloa) voidaan laukaista ainoastaan tietyillä suurilla kantoraketeilla (jäljempänä 'suuret kantoraketit'). Tämän perusteella Boeing väittää, että on olemassa kahdet tuotemarkkinat:

laukaisupalvelujen kokonaismarkkinat, joille kuuluvat kaikki satelliittien laukaus, ja "niiden sisältämät" keskitason ja raskaiden GEO-satelliittien laukaisupalvelujen markkinat (joita suoritetaan ainoastaan suurilla kantoraketeilla).

- (50) Komission tutkimustulokset tukevat suurelta osin näkemystä, jonka mukaan suuret kantoraketit kuuluvat erillisille tuotemarkkinoille, sillä ainoastaan niillä pystytään laukaisemaan suuria satelliitteja GEO-radalle. Näin on päätelty myös komission aikaisemmissa päätöksissä¹⁰, joissa todetaan, että laukaisupalvelujen alan jakaminen laukaistavan satelliitin koon tai kantoraketin kapasiteetin mukaan voi olla asianmukaista tuotemarkkinoita määriteltäessä.
- (51) Boeingin ehdottamat markkinoiden määritelmät näyttävät kuitenkin olevan ristiriidassa tämän kanssa. Jos hyväksytään se, että keskikokoiset/raskaat GEO-satelliitit voidaan laukaista ainoastaan suurilla kantoraketeilla, silloin keskikokoisten/raskaiden GEO-satelliittien laukaisuja ei voida korvata muilla laukaisupalveluilla eikä niitä näin ollen voida sisällyttää laajempiin tuotemarkkinoihin. Sen vuoksi ei voi olla kokonaistuotemarkkinoita, jotka käsittäisivät kaikki satelliittilaukaisut. Johdonmukaisempaa olisi tarkastella seuraavia kaksia tuotemarkkinoita: kaikkien muiden satelliittien paitsi keskikokoisten/raskaiden GEO-satelliittien laukaisupalvelujen markkinat ja keskikokoisten/raskaiden GEO-satelliittien laukaisupalvelujen markkinat.
- (52) Lisäksi kolmannet ovat arvostelleet ilmoituksen tekijän ehdottamaa määritelmää keskikokoisten/raskaiden GEO-satelliittien laukaisupalvelujen tuotemarkkinoille. Ne katsovat, että toisin kuin Boeing on ehdottanut, tuotemarkkinoiden jakamisen ei tulisi perustua satelliitin kokoon ja kiertorataan vaan kantorakettiluokkaan. Kyseiset kolmannet katsovat, että suurten kantorakettien tarjoamia palveluja ei voida korvata muiden kantorakettien tarjoamilla palveluilla kyseisen satelliitin koosta ja kiertoradasta riippumatta. On esimerkiksi todennäköistä, että tietyt NGSO-satelliitit voidaan laukaista ainoastaan suurilla kantoraketeilla.
- (53) Tässä tapauksessa kokonaismarkkinoihin sisältyvien tuotemarkkinoiden olisi käsitettävä suurten/keskikokoisten kantorakettien tarjoamat laukaisupalvelut. Nämä vaihtoehtoiset markkinat käsittäisivät kaikki suurilla kantoraketeilla suoritettut laukausut ja ne olisivat näin ollen laajemmat kuin Boeingin ehdottamat suurten/keskikokoisten GEO-satelliittien laukaisupalvelujen markkinat (joille ei lasketa suurilla kantoraketeilla tehtäviä NGSO-satelliittien tai pienempien GEO-satelliittien laukaisuja). Tällä vaihtoehtoisella markkinamääritelmällä olisi se etu, että saataisiin tarkempi kuva eri kantorakettien kilpailuasemasta, sillä määritelmä kattaisi kaikki kyseisten kantorakettien suorittamat laukausut. Toisaalta se tarkoittaisi sitä, että suuret kantoraketit eivät kilpaile pienempien rakettien kanssa edes pienten satelliittien laukaisusta, mitä ei ole osoitettu.
- (54) Muut kolmannet hyväksyivät Boeingin ehdottamat keskikokoisten/raskaiden GEO-satelliittien laukaisupalvelujen erilliset markkinat, mutta arvostelivat keskikokoisten/raskaiden GEO-satelliittien rajana käytettyä painoa (4 000 naulaa). Erityisesti väitettiin, että pienten ja suurten satelliittien välinen raja ei ole selvä ja että rajan määrittelyssä on voinut olla tavoitteena, että Boeingin Delta II -kantoraketti jää kyseisten tuotemarkkinoiden ulkopuolelle. Voidaan kuitenkin epäillä, olisiko toisen raja-

¹⁰ Ks. asia IV/M.1564 - Astrolink, komission päätös 25.6.1999, ja asia COMP/M.1636 - MMS/DASA/Astrium.

arvon valinta vaikuttanut paljon kilpailua koskevaan arviointiin, koska vaikuttaa siltä, että GEO-satelliittien keskimääräinen massa on 6 000 naulaa (ja kasvaa koko ajan) ja että 75–90 prosenttia kaikista GEO-satelliiteista kuuluu keskikokoisten/raskaiden satelliittien luokkaan.

- (55) Tässä tapauksessa ei kuitenkaan ole tarpeen määritellä laukaisupalvelujen merkityksellisiä tuotemerkkinoita tarkemmin, koska tehokas kilpailu ei estyisi olennaisesti Euroopan talousalueella tai sen merkittävällä osalla yhdelläkään tarkastellulla vaihtoehtoisella markkinoiden määritelmällä.

MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT

- (56) Boeing väittää, että valtiolliset ja kaupalliset laukaisut kuuluvat eri maantieteellisille markkinoille. Kaupallisten sovellusten laukaisupalvelujen markkinat ovat maailmanlaajuiset, mutta valtion (siviili- tai sotilaallisten) satelliittien laukaisujen markkinat ovat kansalliset tai alueelliset. Ero johtuu siitä, että aivan kuten satelliittien tapauksessa valtiot suosivat yleensä voimakkaasti kansallisia tai enintään alueellisia laukaisupalvelujen tarjoajia kun se on mahdollista.
- (57) Näin todettiin myös Astrolinkia koskevassa päätöksessä, jossa komissio päätteli, että kaupalliset laukaisut on erotettava sotilaallisista ja muista valtiollisista laukaisuista (jotka eivät yleensä ole avoinna kilpailulle, vaikka käytetyt raketit ovatkin samanlaisia). Komission tutkimuksen tulokset ovat pääpiirteittäin vahvistaneet nämä määritelmät.

KILPAILULLINEN ARVIOINTI

- (58) Boeing toimii laukaisupalvelujen alalla, jolla se tarjoaa Delta-kantoraketteja (Delta II, Delta III ja vuodesta 2001 Delta IV). Delta II -kantoraketin sanotaan olevan kauimmin aikaa markkinoilla ollut ja eniten laukaisuissa käytetty kaupallinen kantoraketti. Sillä on erinomainen maine luotettavana raketina, mutta sen nostokapasiteetti (4 000 naulaa) on pieni eikä riitä useimpien kaupallisten GEO-satelliittien laukaisuun. Uusi Delta III ja tuleva Delta IV pystyvät kantamaan paljon suuremman hyötykuorman, mutta Delta III kärsii tällä hetkellä siitä, että sen kolmesta ensimmäisestä laukaisusta ainoastaan yksi on onnistunut, ja Delta IV puolestaan on yhä kehitysvaiheessa eikä sillä ole vielä lentoja takanaan.
- (59) Boeingilla on myös 40 prosentin osuus monikansallisessa Sea-Launch-hankkeessa, johon osallistuvat sen lisäksi venäläinen RSC-Energia (25 %), norjalainen Kvaerner Maritime (20 %) ja ukrainalainen Yuzhnoye/PO Yuzhmash (15 %). Sea Launch käyttää ukrainalaista Zenit 2 -rakettia (jonka ylimmän vaiheen valmistaa Energia). Raketti laukaistaan uivalta laukaisualustalta, joka siirretään Kaliforniasta päiväntasaajalle. Sea Launchin ensimmäinen laukaisu tapahtui maaliskuussa 1999. Kolmannen lennon epäonnistuminen kyseenalaistaa sen luotettavuuden.
- (60) Boeing väittää, että sillä oleva 40 prosentin osuus Sea Launchista ei anna sille määräysvaltaa, koska Delta- ja Sea Launch -ohjelmilla ei ole yhteistä markkinointia tai johtoa. Boeingilla näyttää kuitenkin olevan veto-oikeus useissa Sea Launchia koskevissa strategisissa päätöksissä, esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman muuttamista (joka edellyttää osakkaiden yksimielistä päätöstä), ylempien toimihenkilöiden nimittämistä sekä ulkopuolisten asiakkaiden ja suurimpien tavarantoimittajien kanssa tehtäviä sopimuksia (jotka edellyttävät 67 prosentin enemmistöä) koskevissa päätöksissä. Lisäksi

Boeing on nimittänyt kolme Sea Launchin ylemmistä toimihenkilöistä (nimittäin hallituksen puheenjohtajan ja toimitusjohtajan, hallintoasioista vastaavan varajohtajan ja laukaisuyksiköstä vastaavan varajohtajan). Tämän perusteella päätellään, että Boeingilla on yhteinen määräysvalta Sea Launchissa.

- (61) HSC ei tarjoa laukaisupalveluja, mutta, kuten 36 kohdassa mainitaan, se on kantoraketeilla kiertoradalle vietävien kaupallisten GEO-satelliittien suurin toimittaja. Sen vuoksi on tarkasteltava, voisiko HSC:llä ja Boeingilla näillä toisiaan täydentävillä markkinoilla olevien asemien yhdistyminen johtaa määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen laukaisupalvelujen markkinoilla.
- (62) Komission suorittama tutkimus vahvistaa, että lähes kaikki asiakkaat kiinnittävät paljon huomiota siihen, minkä kantoraketin ne valitsevat viemään satelliittinsa avaruuteen. Asiakkaat pitävät luotettavuutta ja näyttöä aikaisemmasta menestyksestä tärkeimpinä kriteereinä, kun ne arvioivat potentiaalisia laukaisupalvelujen tarjoajia. Asiakaskyselyn tulosten mukaan asiakkaat ottavat aina hinnan huomioon tehdessään lopullista valintaansa. Tämän lisäksi asiakkaat ilmoittavat kuitenkin selvästi, että laukaisun onnistuminen on kaikkein tärkeintä ja sen vuoksi ne ovat valmiita maksamaan enemmän välttääkseen epäonnistumisen, josta olisi yritykselle sekä taloudellista että kaupallista haittaa. Laukaisupalvelujen tarjoajan koko ei näytä vaikuttavan merkittävästi satelliittialan asiakkaiden lopulliseen päätöstyöhön.

Markkinoihin liittyviä erityispiirteitä

Hankintaprosessi

- (63) Laukaisupalvelut ostetaan tavallisesti erillisinä satelliitista. Tässä tapauksessa (jota kutsutaan maanpäälliseksi toimitukseksi, *Delivery on the Ground* eli *DOG*) satelliittioperaattori tekee kaksi sopimusta: yhden sopimuksen (satelliitin pääasiallisen valmistajan kanssa) satelliitin toimituksesta ja toisen sopimuksen (laukaisupalvelun tarjoajan kanssa) laukaisupalvelun tarjoamisesta.
- (64) Viime vuosina satelliittivalmistajat ovat kuitenkin yhä useammin tarjonneet uuden tyyppistä sopimusta (jonka yhä useammat asiakkaat ovat hyväksyneet tai jota ne ovat pyytäneet), jota kutsutaan toimitukseksi kiertoradalle (*Delivery In Orbit*, jäljempänä 'DIO'). Tässä tapauksessa asiakas tilaa täydellisen paketin satelliittivalmistajalta, joka yhden ainoan sopimuksen perusteella toimittaa satelliitin ja tarjoaa laukaisupalvelut. DIO-toimittaja vastaa näin ollen satelliittilaukaisun järjestelystä.
- (65) DIO-hankinnan etuna on se, että se yksinkertaistaa suhdetta satelliittivalmistajaan. Koska DIO-sopimuksessa on vastuu satelliitin toimituksesta ja laukaisusta siirtynyt satelliittivalmistajalle, DIO-hankinnoissa asiakkaiden ei tarvitse huolehtia useista riskitekijöistä kuten viivästykset, satelliitin ja kantoraketin rajapinnat tai niiden yhteensopivuutta koskevat kysymykset, joita liittyy satelliitti- ja laukaisupalvelusopimusten keskinäiseen yhteyteen. DIO-sopimukset näyttävät sitä vastoin pienentävän asiakkaan mahdollisuuksia seurata töiden edistymistä ja satelliittivalmistajan tekemiä valintoja (myös laukaisutoimintojen osalta). Asiakkaat ovat todenneet, että DIO-hankinta voi olla kalliimpaa kuin DOG. Tämän seurauksena DIO:n näyttävät valitsevan ensi sijassa ne pienet asiakkaat, joilla ei ole sisäisiä resursseja DOG-prosessin hoitamiseksi.

- (66) Kummassakin hankintaprosessissa laukaisupalvelujen tarjoaja valitaan kansainvälisen tarjouskilpailun avulla, johon osallistuvat tärkeimmät laukaisupalvelujen tarjoajat kaikkialta maailmasta. Koska viivästyksset tai epäonnistumiset johtaisivat satelliittioperaattorin merkittäviin tulonmenetyksiin (jopa miljoonaa dollaria päivässä) ja koska mitkään vakuutukset eivät näytä kattavan tällaisia riskejä, komission tutkimuksen mukaan näyttää siltä, että kantoraketin valinta perustuu pääasiassa luotettavuuteen ja hintaan, mutta myös laukaisuakataulun joustavuus on tärkeä tekijä.

Satelliitin ja kantoraketin integroiminen

- (67) Jotta avaruuteen laukaisu onnistuisi, satelliitin ja valitun kantoraketin yhteensopivuus on varmistettava. Yhteensopivuus voidaan varmistaa tapauskohtaisesti, mutta se on mahdollista myös aikaisempien laukaisujen tai yhteensopivuutta koskevien sopimusten perusteella.
- (68) DOG-hankinnoissa asiakkaat yleensä lähettävät tarjouspyynnöt sekä satelliittivalmistajille että laukaisupalvelujen tarjoajille. Asiakas voi lähettää tarjouspyynnöt joko yhtä aikaa tai eri aikaan. Tässä vaiheessa asiakkaat yleensä valitsevat satelliittivalmistajan ja valitsevat alustavasti useita mahdollisia kantoraketteja. Yleensä satelliitti valitaan 24–36 kuukautta ennen laukaisupäivää ja satelliittia koskeva sopimus allekirjoitetaan ennen laukaisupalvelujen tarjoajan lopullista valintaa. Tavallisesti asiakkaat vaativat satelliittivalmistajaa varmistamaan yhteensopivuuden useiden kantorakettien kanssa (jotka mahdollisesti mainitaan nimeltä), jotta niillä olisi lopullista kantorakettivalintaa tehdessään eri vaihtoehtoja.
- (69) Sopimuksen teon jälkeen kantoraketin ja satelliitin valmistajien on tehtävä keskenään yhteistyötä satelliitin integroimiseksi valittuun kantorakettiin, vaikka periaatteessa onkin varmistettava nimenomaan satelliitin yhteensopivuus kantoraketin kanssa eikä päin vastoin. Sekä satelliittivalmistajan että kantoraketin valmistajan on tehtävä lukuisia testejä ja analyyseja varmistaakseen, että muun muassa satelliitin ja kantoraketin mekaaniset, termiset ja elektroniset laitteet, radiotaajuus sekä sähkömagneettiset laitteet ovat yhteensopivia.
- (70) Tämä suoritetaan erikseen kunkin yksittäisen satelliitin osalta. Koska satelliittivalmistajat yleensä suunnittelevat kaupalliset tietoliikennesatelliittinsa muutaman "vakioalustan" pohjalta, on myös mahdollista varmistaa satelliittiperheen yleinen yhteensopivuus. Tämä varmistetaan satelliittivalmistajan ja laukaisupalvelujen tarjoajan välisillä laajemmilla yhteensopivuutta koskevilla sopimuksilla, jotka kattavat koko satelliittiperheen. Käytännössä satelliittivalmistajat ja laukaisupalvelujen tarjoajat sopivat niin sanotusta yleisestä alustasta, jonka yhteensopivuus käytetyn kantoraketin kanssa varmistetaan. Alustan mukaisten satelliittien katsotaan yleensä olevan yhteensopivia kyseisen kantoraketin kanssa. Yhteensopivuutta koskevat sopimukset pienentävät näin ollen riskejä, työtaakkaa ja aikaa, jonka laajempaan tuoteperheeseen kuuluvien satelliittien integroiminen tietyn kantoraketin kanssa vaatii.
- (71) Mitä lähempänä suunniteltua laukaisua ollaan, sitä kalliimmiksi toisen kantoraketin edellyttämien teknisten muutosten tekeminen voi tulla. Osapuolten välisistä sopimusjärjestelyistä riippuen asiakkaat voivat joutua maksamaan sopimuksen päättämisestä korvauksia, jotka suurenevat laukaisupäivän läheystyessä. Vaikka osa komission kyselyyn vastanneista asiakkaista väittää, että ne voivat vapaasti vaihtaa

kumman tahansa valitun yhdistelmän osista, asiakkaat vahvistavat yleensä, että mitä aikaisemmin muutokset tehdään ohjelmaan, sitä parempi.

Ylikapasiteetti

- (72) Yleisen käsityksen mukaan kaupallisten laukaisupalvelujen alalla on tällä hetkellä ylikapasiteettia. Tilanne näyttää olevan seurausta kantorakettikapasiteettiin 1990-luvun jälkipuoliskolla tehdyistä liian suurista investoinneista, jotka johtuivat laukaisumarkkinoiden optimistisista kasvuodotuksista. Yleisesti odotettiin, että NGSO-satelliittijärjestelmien kehittäminen johtaisi laukaisupalvelujen kysynnän suureen kasvuun. Esimerkiksi vuonna 1997 Boeing ennusti, että vuonna 2002 laukaistaisiin noin [...]* satelliittia. Koska tällaista kysyntää olisi tuskin voitu täyttää olemassa olevalla kapasiteetilla, laukaisupalvelujen tarjoajat investoivat aktiivisesti uusiin tuotantolaitoksiin ja usein uusiin kantoraketteihin. Nyt kun ensimmäiset laukaistut järjestelmät (kuten Iridium ja ICO) ovat joutuneet taloudellisiin vaikeuksiin, satelliittijärjestelmähankkeita on vähennetty paljon tai lykätty, minkä vuoksi laukaisuennusteet ovat nykyisin paljon varovaisempia. Esimerkiksi syksyllä 1999 tarkistettut laukaisupalveluja vuonna 2002 koskevat ennusteet laskettiin ainoastaan [...]* satelliittiin.
- (73) Alkuperäisten ennusteiden ja todellisen tilanteen välinen huomattava ero yhdessä uusiin tuotantolaitoksiin ja kantoraketteihin tehtyjen merkittävien investointien kanssa on johtanut tilanteeseen, jossa laukaisupalvelujen alalla on huomattavaa ylikapasiteettia. Esimerkiksi kolmen suurimman kantoraketin (Delta, Atlas ja Ariane) yhteenlasketun kapasiteetin odotetaan olevan yhdessä yli 50 yksikköä vuodessa. Tämä on jopa kaksi kertaa niin paljon kuin kaupallisten markkinoiden nykyinen volyyymi on. Kun otetaan huomioon muiden kantorakettien olemassaolo (esimerkiksi Proton, Sea Launch, Great Wall (Kiina) ja Starsem), nämä luvut osoittavat, että kapasiteetti voi olla kaksi kertaa suurempi kuin kokonaiskysyntä, vaikka lisäksi laukaistaan myös valtion viranomaisten satelliitteja.
- (74) Alalla oleva ylikapasiteetti vaikuttaa useimpien laukaisupalvelujen tarjoajien kustannusrakenteeseen, sillä niiden odotettua pienemmät todelliset myyntivolyymit lähestyvät liiketoiminnan kannattavuusrajaa. Alalle luonteenomainen kiinteiden kustannusten korkea taso edellyttää, että laukaisuja on tehtävä paljon kustannusten kattamiseksi. Tämän vuoksi laukaisupalvelujen tarjoajat ovat erittäin riippuvaisia siitä, että ne voittavat kaupallisia laukaisusopimuksia, sillä kaikilla yksittäisillä sopimuksilla on merkitystä hintakilpailussa menestymisen kannalta. Joidenkin laukaisupalvelujen tarjoajien kohdalla kahden sopimuksen menettäminen voi merkitä vuotuisen myyntivolyymin pienentymistä 20–25 prosenttia ja näin ollen uhata vakavasti niiden kannattavuutta.

Markkinoilla toimijat

- (75) Kaupallisten laukaisupalvelujen markkinoilla markkinajohtajat ovat perinteisesti olleet Arianespace ja International Launch Services (ILS), joista ensin mainitun osuus kaupallisten keskikokoisten/raskaiden GEO-satelliittien laukaisuista kolmen viime vuoden aikana on ollut noin [30–50 prosenttia]* ja jälkimmäisen [30–50 prosenttia]*. Jäljelle jääneet muutamat laukaisut tehtiin Boeingin Delta III -raketilla, jonka laukaisuista kaksi ensimmäistä epäonnistui, sekä Great Wall - ja Sea Launch -raketeilla.

- (76) ILS on Lockheed Martinin ja Khrunichevin yhteisyritys, joka vastaa Atlas- ja Proton-kantorakettien markkinoinnista muille asiakkaille paitsi Yhdysvaltojen valtion viranomaisille. Atlas-kantorakettien suunnittelusta ja rakentamista vastaa Lockheed Martin. Atlas-valikoimaan kuuluu tällä hetkellä kaksi tuoteperhettä, Atlas II -kantoraketti ja uusi Atlas III -kantoraketti (jonka ensimmäinen kaupallinen laukaisu tehtiin toukokuussa 2000). Parhaillaan kehitellään uudempaa kantorakettia (jonka nimeksi tulee Atlas V). Proton-kantorakettien suunnittelusta, kehityksestä ja valmistuksesta vastaavat venäläiset yritykset Khrunichev ja Energia.
- (77) Vuonna 1980 perustettu Ariespace oli ensimmäinen kaupallinen avaruusliikenneyhtiö. Se vastaa Euroopan avaruusjärjestön alaisten ohjelmien puitteissa suunniteltujen ja kehitettyjen Ariane-kantorakettien tuotannosta, markkinoinnista ja laukaisusta. Ariespacen omistaa 53 osakasta 12:sta Euroopan maasta. Tällä hetkellä tarjottava rakettivalikoima sisältää Ariane IV -raketin ja uuden Ariane V -raketin, josta kehitetään parhaillaan raskaampia versioita.
- (78) Boeingilla ja Sea Launchilla on tällä hetkellä suhteellisen vähäpätöiset asemat satelliittien laukaisupalvelujen markkinoilla. Tämä johtuu useista tekijöistä, pääasiassa kuitenkin siitä, että Boeingin tärkein kantoraketti, Delta II, ei pysty viemään suuria satelliitteja avaruuteen, ja Boeingin ja Sea Launchin uusien suurempien kantorakettien luotettavuus on epävarmaa viimeaikaisten epäonnistumisten seurauksena. Asiakkaat vahvistavat tämän tilanteen komission kyselyyn antamissaan vastauksissa. Vaikka Delta II -rakettia pidetäänkin yleisesti yhtenä luotettavimmista raketeista, useimmat asiakkaat eivät luota paljon Boeingin muihin kantoraketteihin. Vuonna 1999 Boeingin ja Sea Launchin osuus kaupallisista laukaisuista oli yhteensä 17 prosenttia, eli Lockheed Martinia (25 %) ja Ariespacea (22 %) pienempi. Keskikokoisten/raskaiden GEO-satelliittien laukaisupalvelujen markkinoilla Boeing oli 12 prosentin markkinaosuudellaan huonommassa asemassa, ja sitä ennen tulivat Ariespace (44 %) ja Lockheed Martin (44 %).
- (79) Boeingin nykyiseen markkina-asemaan vaikuttavista takaiskuista huolimatta näyttää melko selvältä, että Boeingista kehittyvä seuraavien vuosien aikana suuri kilpailija laukaisupalvelujen alalle. Tästä on osoituksena myös Delta III- ja Sea Launch -kantorakettien viimeisimpien lentojen onnistuminen. Lisäksi Boeingin seuraava kantoraketti, Delta IV, joka on tarkoitus ottaa käyttöön vuonna 2001, tulee olemaan maailman suurin kantoraketti ja pystyy todennäköisesti vakiinnuttamaan asemansa hyvämaineisena ja kustannustehokkaana kantorakettina Yhdysvaltojen hallituksen kanssa tehdyn 20 satelliitin laukaisua koskevan sopimuksen avulla. Osoituksena Boeingin kapasiteetista kaupallisten satelliittien laukaisujen alalla on myös se, että Delta II ja Sea Launch yhdessä vastaavat [25–40 prosentista]* vuodesta 1997 alkaen tilatuista suurilla kantoraketeilla suoritetuista kaupallisista laukaisuista Ariespacen osuuden ollessa [25–40 prosenttia]* ja ILS:n [15–25 prosenttia].
- (80) Myös muut kantoraketit, kuten Japanin H2-raketti ja Kiinan Long March -ohjelma, pystyvät viemään suuria GEO-satelliitteja kiertoradalle. Nämä raketit eivät kuitenkaan näytä muodostavan uskottavaa vaihtoehtoa muille markkinoilla toimijoille: H2 -raketti kärsii paljon epäonnistuneista laukaisuistaan ja Long March puolestaan kärsii sekä teknisistä että vientiin liittyvistä vaikeuksista (se ei näytä pystyvän laukaisemaan yhdysvaltalaisia satelliitteja Yhdysvaltojen satelliittien vientiä koskevan lainsäädännön aiheuttamien rajoitusten vuoksi). Sen vuoksi näyttää siltä, että ainoat merkittävät

laukaisupalvelujen tarjoajat, jotka pystyvät vaikuttamaan keskikokoisten/raskaiden kaupallisten GEO-satelliittien laukaisumarkkinoiden toimintaan, ovat Boeing, Sea Launch, ILS ja Arianespace.

Toimenpiteen vaikutus

- (81) Vaikka Boeingilla ja HSC:llä ei olekaan päällekkäisiä toimintoja laukaisupalvelujen alalla, komissio totesi menettelyn aloittamisesta tekemässään päätöksessä, että ehdotetulla toimenpiteellä voisi olla useita kielteisiä vaikutuksia. Koska satelliittien valmistus ja laukaisupalvelut ovat toisiaan täydentäviä toimintoja, joita molempia satelliittioperaattorit tarvitsevat saadakseen satelliitteja kiertoradalle, ja koska HSC:llä on vahva asema kaupallisten GEO-satelliittien markkinoilla, pelättiin keskittymän tuloksena syntyvän yrityksen pystyvän houkuttelemaan satelliittioperaattoreita käyttämään laukaisussa Boeingin kantoraketteja, jolloin Boeing saisi määräävän aseman suurten satelliittien laukaisujen markkinoilla.
- (82) Erityisesti havaittiin kuusi mahdollista kielteistä vaikutusta, joita toimenpiteellä voisi olla:
- a) Satelliittivalmistajat näyttävät käyttävän enimmäispainoa asiakkaille tekemissään tarjouksissa. Toimenpiteen jälkeen HSC voisi suunnitella tämän enimmäispainon siten, että se sopii optimaalisesti Boeingin kantorakettien hyötykuormakapasiteettiin. Näin muiden laukaisupalvelujen tarjoajien tarjoukset voisivat muuttua Boeingin tarjouksia vähemmän kilpailukykyisiksi.
 - b) Joissakin DIO-sopimuksissa satelliittivalmistajalle jää jonkin verran joustonvaraa käytettävän kantoraketin suhteen. Keskittymän jälkeen HSC voisi pyrkiä siihen, että kyseisistä satelliiteista kaikki laukaistaan Boeingin tai Sea Launchin raketeilla.
 - c) Satelliitin laukaisu edellyttää satelliitin ja kantoraketin integroimista keskenään ennen laukaisua. Integraatio voidaan suorittaa satelliittikohtaisesti, mutta näyttää olevan myös mahdollista laatia yleisiä kantoraketin ja satelliittisarjan yhteensopivuutta koskevia sopimuksia. Ehdotetun toimenpiteen jälkeen HSC voisi kieltäytyä tekemästä tällaisia yhteensopivuutta koskevia sopimuksia, mikä voisi lisätä kustannuksia ja aikaa, jonka HSC:n satelliittien integroiminen kolmansien tarjoamien kantorakettien kanssa edellyttäisi.
 - d) HSC voi kieltäytyä antamasta muille laukaisupalvelujen tarjoajille tietoja tulevista satelliiteistaan tai satelliittiensä uusista versioista, jolloin kyseisten laukaisupalvelujen tarjoajien on vaikea tehdä kantoraketeistaan yhteensopivia HSC:n satelliittien kanssa.
 - e) Satelliittivalmistajana HSC saa kilpailun kannalta arkaluonteisia tietoja kantoraketeista, joiden kanssa sen satelliitit integroidaan. Vaikka tällaisia tietoja yleensä suojataan luottamuksellisuutta koskevilla lausekkeilla, HSC voisi käyttää niitä kolmansia laukaisupalvelujen tarjoajia vahingoittavalla tavalla.
 - f) Pitkällä aikavälillä HSC voisi suunnitella seuraavan sukupolven satelliittinsa siten, että ne sopivat paremmin yhteen Boeingin kantorakettien kuin muiden laukaisupalvelujen tarjoajien kantorakettien kanssa. HSC voisi esimerkiksi

käyttää satelliiteissaan ainutkertaisia ja patentoituja rajapintoja, jotka suosivat Boeingin kantoraketteja. HSC voisi myös suunnitella satelliittinsa siten, että ne voidaan laukaista niin, että ne kestävät kauemmin kuin satelliitit tavallisesti.

Kuvaillun toiminnan vaikutukset

- (83) Näyttää siltä, että vaikka 82 kohdassa kuvailtu toiminta voisi teoreettisesti johtaa siihen, että HSC:n asiakkaat suosisivat Boeingin kantoraketteja, se voisi myös heikentää HSC:n kilpailukykyä satelliittimarkkinoilla. Jos esimerkiksi heikennetään HSC:n satelliittien yhteensopivuutta muiden kantorakettien kanssa tai lisätään kustannuksia, joita aiheutuu HSC:n ja kolmannen osapuolen valmistaman kantoraketin integroimisesta, tai pidennetään integroimiseen kuluva aikaa, voi siitä olla HSC:lle haittaa suhteessa niihin asiakkaisiin, jotka haluavat integroida satelliittinsa muiden kantorakettien kanssa. Tässä yhteydessä on tutkittava, hyötyisikö keskittymän kautta syntyvä yritys enemmän saamistaan uusista laukaisupalvelusopimuksista kuin mitä se menettäisi menetettyjen satelliittisopimusten vuoksi, jos se toimisi kuvaillulla tavalla.
- (84) Tätä tarkoitusta varten komissio suoritti laajan asiakaskyselyn tarkistaakseen, vahvistavatko asiakkaat kolmansien esittämät huolenaiheet ja voisivatko huolenaiheet toteutua tulevaisuudessa. Komissio otti yhteyttä sekä suuriin että pieniin satelliittialan asiakkaisiin ja pyysi niitä ilmoittamaan näkemyksensä kilpailutilanteesta markkinoilla. Samoin tutkittiin ehdotetun toimenpiteen vaikutuksia kokonaismarkkinoihin ja myös asiakkaiden liiketoimintaan, jotta voitaisiin selvittää määritellyillä markkinoilla toimivien yritysten kilpailukäyttäytymisen todennäköinen vaikutus.
- (85) Kuten 62 kohdassa todettiin, komission tutkimuksen tulokset osoittavat, että asiakkaat kiinnittävät paljon huomiota kantoraketin valintaan ja pitävät yleensä luotettavuutta erittäin tärkeänä tekijänä valitessaan laukaisupalvelujen tarjoajaa. Tämä johtuu riskeistä, joita asiakkaille aiheutuu laukaisun epäonnistumisesta. Laukaisun epäonnistuessa asiakkaat eivät menettäisi ainoastaan satelliittia (jonka ne voivat vakuuttaa), vaan myös kaikki satelliitin toiminnasta saatavat tulot uuden satelliitin valmistumiseen ja laukaisuun saakka (näitä tuloja yksikään vakuutusyhtiö ei näytä olevan halukas korvaamaan). Asiakkaat totesivat esimerkiksi, että laukaisun epäonnistuminen tai viivästyminen maksaisi niille menetettyinä tuloina yli 1 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria päivässä.
- (86) Tämän vuoksi asiakkaat eivät yleensä anna satelliittiaan laukaistavaksi sellaisella raketilla, jota ne eivät pidä riittävän luotettavana. Tätä näkemystä vahvistaa se, että kahden ensimmäisen laukaisun epäonnistuttua Boeingin Delta III -raketin kolmannelle lennolle ei pystytty löytämään kaupallista asiakasta, vaan sen oli kuljetettava testikuorma. Yleensä asiakkaat pyrkivät pienentämään laukaisuun liittyvät riskit mahdollisimman vähäisiksi vaatimalla, että satelliitin on oltava yhteensopiva useiden kantorakettien kanssa, jotta ne pystyvät vaihtamaan kantorakettia epäillessään valitsemansa raketin luotettavuutta, tai liittämällä sopimukseen erityisiä ehtoja, joiden mukaan esimerkiksi minkä tahansa laukaisun epäonnistumisen jälkeen asiakkaan satelliitti ei ole ensimmäinen laukaistava hyötykuorma, tai että raketin täytyy saavuttaa tietty menestymisaste annetussa määräajassa ennen kuin kyseinen satelliitti voidaan viedä sillä avaruuteen. Asiakkaat, joilla on useita satelliitteja, käyttävät laukaisuissa yleensä useita eri raketteja ja edellyttävät usein sitä, että ne pystyvät halutessaan vaihtamaan raketia tai ottamaan käyttöön uusia raketteja.

- (87) Komission tutkimuksen tulokset vahvistavat näin ollen, että asiakkaat eivät hyväksy sitä, että ne pakotetaan valitsemaan tietty kantoraketti, ja että asiakkaat vastustaisivat kaikkia HSC:n pyrkimyksiä suunnitella satelliitteja, jotka ovat yhteensopivia ainoastaan Deltan tai Sea Launchin kanssa. Tulokset vahvistavat myös, että HSC:n ei kannattaisi pyrkiä houkuttelemaan asiakkaita siirtymään Boeingin kantoraketteihin nostamalla kustannuksia, jotka aiheutuvat satelliitin integroimisesta muiden kantorakettien kanssa. Tämä johtuu siitä, että useimmat asiakkaat ilmoittivat, että jos HSC:n satelliitin ja niiden ensimmäiselle sijalle asettaman kantoraketin yhdistelmä olisi kalliimpi kuin muut yhdistelmät, ne joko valitsisivat ensimmäiselle sijalle asettamansa kantoraketin ja satelliitin ja maksaisivat valitsemastaan yhdistelmästä kohtuullisen hinnan, oli se mikä hyvänsä, tai ne valitsisivat halvimman luotettavan kantoraketin ja satelliitin yhdistelmän. HSC:n satelliittien ja muiden kuin Boeingin kantorakettien integroimisen vaikeuttaminen joko ei vaikuttaisi ollenkaan asiakkaan valintaan tai tekisi kantorakettien ja HSC:n satelliittien yhdistelmistä suhteellisesti kalliimpia kuin yhdistelmät muiden satelliittien kanssa, mikä heikentäisi HSC:n kilpailuasemaa satelliittialalla.
- (88) Lisäksi on syytä huomata, että useimmat komission kyselyyn vastanneista asiakkaista totesivat, että niillä on mahdollisuus vaihtaa halutessaan kantorakettia. Vaihtamisesta aiheutuvat kustannukset nousevat mitä lähempänä laukaisupäivää ollaan, mutta ottaen huomioon laukaisun epäonnistumisesta asiakkaille aiheutuvat tappiot voidaan päätellä, että asiakkaat todennäköisesti turvautuisivat kyseiseen lausekkeeseen, jos ne eivät enää olisi tyytyväisiä ennalta valitsemansa kantoraketin luotettavuuteen tai toimintaan. Useimmat asiakkaat väittivät myös tekevänsä päätökset kantoraketin valintaprosessin kaikissa vaiheissa ja että satelliittivalmistajalla on joka tapauksessa joko erittäin vähän tai ei ollenkaan vaikutusta lopulliseen päätökseen. Tämä rajoittaisi myös suuresti osapuolten mahdollisuutta houkutella asiakkaita hylkäämään parempana pitämänsä vaihtoehto.
- (89) On syytä huomata myös, että DIO-asiakkailla ei ole DOG-asiakkaita huonommat mahdollisuudet valita itsenäisesti laukaisupalvelujen tarjoaja. Ensinnäkään ei ole merkkejä siitä, että DIO-asiakkaat eivät nykyisin pystyisi valitsemaan DIO-yhdistelmänsä toiselta satelliittivalmistajalta kuin HSC:ltä. Toiseksi kokemus osoittaa, että myös DIO-asiakkaat liittävätkin sopimuksiin lausekkeitä, joiden nojalla ne voivat halutessaan vaihtaa kantorakettia.
- (90) On totta, että aikaisemmin DIO-palvelut HSC:ltä hankkineista asiakkaista useimpien satelliitit on mahdollisesti laukaistu sellaisten laukaisupalvelujen tarjoajien raketeilla, joiden kanssa HSC oli tehnyt suurostosopimukset. Vaikuttaa kuitenkin siltä, että kyseiset sopimukset tehtiin ajankohtana, jolloin markkinoiden odotettiin kasvavan erittäin paljon ja sen vuoksi pelättiin, että olemassa oleva laukaisukapasiteetti ei riittäisi täyttämään kysyntää ja näin ollen tarjolla olevista laukaisupalveluista olisi pulaa. Tämän seurauksena HSC teki suurostosopimuksia laukaisupalvelujen tarjoajien kanssa varmistaakseen kapasiteetin riittämisen ja tämän vuoksi kyseisiin sopimuksiin perustuvat DIO-tarjoukset olivat halvempia ja turvallisempia kuin muut sopimukset. Tästä todennäköisesti johtuu, miksi niin monet HSC:n kanssa tehdyt DIO-sopimukset perustuvat niihin laukaisupalveluihin, joista HSC oli tehnyt suurostosopimukset. Ei ole merkkejä siitä, että sama tilanne toistuisi nyt: ensinnäkin viimeaikaiset epäonnistumiset ovat tehneet asiakkaat haluttomiksi tekemään sopimuksia kyseisten laukaisupalvelujen tarjoajien kanssa; toiseksi, kuten edellä 72,

73 ja 74 kohdassa todettiin, laukaisupalveluala kärsii tällä hetkellä huomattavasta ylikapasiteetista, minkä vuoksi hinnat spot-markkinoilla ovat nyt alhaisemmat kuin hinnat, joita HSC pystyi tarjoamaan suurostosopimustensa perusteella, eikä kantorakettien saatavuutta enää pidetä todellisenä huolenaiheena.

- (91) Lopuksi on huomattava, että laukaisun epäonnistumiseen liittyvät riskit ovat suhteellisesti suurempia pienille satelliittioperaattoreille, joilla tavallisesti on ainoastaan yksi tai kaksi satelliittia ja joita laukaisun epäonnistuessa voisi uhata konkurssi, verrattuna suuriin satelliittioperaattoreihin, joilla on kiertoradalla useita satelliitteja. Tämä viittaa siihen, että suurilla asiakkailla voi olla enemmän neuvotteluvoimaa kuin pienillä asiakkailla, mutta pienillä asiakkailla on suuremmat kannustimet valita huolellisesti laukaisupalvelujen tarjoaja ja sen vuoksi ne ovat vieläkin varovaisempia valitessaan kantorakettia ja tehdessään sopimuksen laukaisupalveluista.
- (92) Edellä esitetyn perusteella vaikuttaa siltä, että lyhyellä aikavälillä HSC:llä on erittäin pienet mahdollisuudet saada asiakkaat käyttämään satelliittiansa laukaisussa Delta III:n ja Sea Launchin kaltaisia kokeilemattomia kantoraketteja. Pitkällä aikavälillä on erittäin todennäköistä, että Boeing ratkaisee kantorakettiansa luotettavuutta koskevat nykyiset ongelmansa, jolloin satelliittioperaattorit katsovat Boeingin ja Sea Launchin soveltuvan satelliittien laukaisuun. Tästä on osoituksena myös Sea Launchin ja Delta III:n viimeisimpien lentojen onnistuminen. Tässäkin tapauksessa näyttää kuitenkin siltä, että keskittymän tuloksena syntyvä yritys ei saa sellaista asemaa, että se saisi suuren määrän asiakkaita valitsemaan Boeingin tai Sea Launchin kantoraketin, jos se ei ollut niiden alkuperäinen aikomus.
- (93) Tästä on osoituksena myös se, että nekin laukaisupalvelujen alalla toimivat kilpailijat, jotka esittivät huolenaiheita, myöntävät, että ilman merkittävää markkinavoimaa satelliittimarkkinoilla 82 kohdassa kuvaillut toimenpiteet eivät olisi kannattavia. Lisäksi komission satelliittimarkkinoista tekemän arvion mukaan HSC:llä ei ole määräävää asemaa kyseisillä markkinoilla. Aikaisempi kokemus vahvistaa tämän. Vaikka Lockheed Martin toimii sekä satelliittien valmistuksen että laukaisupalvelujen alalla, ei ole merkkejä siitä, että se olisi pystynyt toimimaan 82 kohdassa kuvaillulla tavalla omaa etuaan ajaen.
- (94) Tämän perusteella voidaan päätellä, että jos osapuolet toimisivat edellä kuvaillulla tavalla, ne saattaisivat hävitä satelliittikauppoja ja mahdolliset vaikutukset eivät riittäisi muuttamaan nykyistä markkinatilannetta, jolle on luonteenomaista ISL:n ja Arianespacen erittäin vahvat asemat. Tätä tukee sekin, että myös ILS toimii sekä satelliittien että laukaisupalvelujen alalla ja voisi siten seurata osapuolten toimintamallia. Tämän seurauksena havaitut vaikutukset eivät sinällään riitä luomaan tai vahvistamaan määräävää markkina-asemaa.

Mahdolliset lumipallovaikutukset

- (95) Kolmannet ovat todenneet, että jo pienikin määrä voitettuja tai hävittyjä laukaisusopimuksia voisi aiheuttaa merkittäviä muutoksia niiden markkina-asemiin kiinteillä kustannuksilla laukaisupalvelualalla olevan suuren merkityksen ja alan nykyisen ylikapasiteetin vuoksi. Erityiset kolmannet väittivät, että ne toimivat jo nyt lähellä kriittistä kapasiteettirajaa, minkä vuoksi jo muutama häviö voisi tehdä niiden toiminnan kannattamattomaksi. Koska markkinoiden volyymin ei odoteta kasvavan merkittävästi, kyseiset kolmannet väittivät, että ehdotettu toimenpide voisi viedä niiltä

useita sopimuksia ja heikentäisi huomattavasti niiden kilpailuasemaa ja lisäisi niiden kustannuksia. Sitä vastoin se vahvistaisi Boeingin asemaa ja sen seurauksena johtaisi siihen, että Boeing saisi määräävän aseman laukaisupalvelujen markkinoilla.

- (96) Kyseiset kolmannet väittävät, että jo muutaman laukaisun häviäminen riittäisi aiheuttamaan lumipallovaikutuksen, jolla olisi tuhoisat seuraukset niiden kustannusrakenteeseen (ja vastaavasti valtava myönteinen vaikutus Boeingin kustannusrakenteeseen), mikä heikentäisi niiden kilpailuasemaa ja parantaisi Boeingin asemaa niin paljon, että se saisi määräävän aseman. Kantansa tukemiseksi kolmannet osapuolet vetosivat kiinteiden kustannusten (jopa 30 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria verrattuna laukaisun noin 100 miljoonan dollarin keskimääräiseen hintaan) kuolettamisen suhteelliseen merkitykseen ja vuosittaisten laukaisujen pieneen määrään.
- (97) Tämä teoria näyttää kuitenkin perustuvan useisiin kyseenalaisiin oletuksiin. Ensinnäkin näyttää siltä, että kilpailu laukaisupalvelujen alalla ei perustu ensi sijassa hintaan vaan luotettavuuteen. Laukaisupalvelujen hinnat voivat vaihdella merkittävästi laukaisupalvelujen tarjoajasta toiseen. Näin ollen kustannusten pienellä nousulla ei näyttäisi olevan niin tuhoisia vaikutuksia kuin kolmannet väittävät.
- (98) Toiseksi mahdollisuus kolmansien mainitsemaan lumipallovaikutukseen riippuu ratkaisevasti siitä, että kyseisten kolmansien laukaisupalvelujen tarjoajien nykyinen asema ei muutu. Vaikuttaa kuitenkin siltä, että kilpailijat (erityisesti ILS ja Arianespace) ovat aloittaneet kustannustenalennusohjelmat, jotka johtavat joko kapasiteetin pientymiseen tai kilpailukyvyyn parantumiseen.
- (99) Kolmanneksi mainitut vaikutukset koskevat ainoastaan ehdotetun toimenpiteen vaikutusalaan kuuluvien yritysten kaupallista toimintaa. Kaupalliset laukaisut eivät kuitenkaan muodosta kaikkia laukaisuja, minkä vuoksi kilpailukyvyyn pientyminen kaupallisilla markkinoilla voitaisiin enemmän kuin korvata uusilla sopimuksilla valtion viranomaisten kanssa. Tämä pitää paikkansa varsinkin Yhdysvalloissa, jossa valtion satelliittien laukaisut muodostavat huomattavan osan Lockheed Martinin ja Boeingin laukaisuliiketoiminnasta. Koska laukaisupalvelualaa pidetään yleensä erittäin tärkeänä kyseisten valtioiden kannalta, jotka osallistuvat merkittävällä panoksella rakettien kehittämiseen¹¹, on erittäin todennäköistä, että Lockheed Martinin tai Arianespacen menetettyä kilpailukykyään kyseiset valtiot pyrkisivät palauttamaan niiden kilpailukyvyyn.
- (100) Neljänneksi on erittäin kyseenalaista, monopolisoituisiko laukaisupalveluala kolmansien kuvailemalla tavalla, vaikka HSC käyttäytyisikin 82 kohdassa kuvaillulla tavalla. Koska voittavan tarjouksen ja häviävän tarjouksen välinen hintaero on paljon alhaisempi kuin kuolettavat kiinteät kustannukset, näyttää siltä, että jos kantorakettien valmistajan kustannukset eivät enää olisi kilpailukykyisellä tasolla, se pyrkisi pienentämään kustannuksia pelastaakseen myyntiä ja saadakseen takaisin edes osan kiinteistä kustannuksista sen sijaan, että se hyväksyisi sopimuksen menettämisen ja tekisi enemmän tappiota. Todennäköisin seuraus olisi näin ollen hintakilpailun lisääntyminen eikä markkinoiden monopolisoituminen. Kun otetaan huomioon

¹¹ Esimerkiksi Ariane-raketit kehitetään tavallisesti ESA:n ohjelmien puitteissa, ja Delta IV- ja Atlas V -rakettien kehitykseen on myönnetty paljon rahoitusta Yhdysvaltojen hallituksen "Evolved Expendable Launch Vehicle" -ohjelmasta.

valtioiden sitoutuminen avaruusteollisuuteen (josta valtion rahoitus uusien kantorakettien kehittämiseen on vain yksi merkki), tämä ei poistaisi Boeingin välittömiä kilpailijoita kilpailusta eikä näin ollen johtaisi Boeingin määräävän markkina-asemaan.

- (101) Edellä esitetyn perusteella näyttää siltä, että ilmoitettu toimenpide ei johda laukaisupalvelujen markkinoilla sellaisen määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen, jonka seurauksena tehokas kilpailu estyisi olennaisesti Euroopan talousalueella tai sen merkittävällä osalla.
- (102) Komissio panee merkille, että osapuolet tarjosivat 31 päivänä heinäkuuta 2000 tiettyjä sitoumuksia sen varmistamiseksi, että (a) HSC:n (tai Boeingin tai Sea Launchin) mahdollisesti saamia kantoraketteja (tai satelliitteja) koskevia luottamuksellisia tietoja ei toimiteta tai paljasteta Boeingille ja Sea Launchille (tai HSC:lle); (b) HSC antaa satelliittejaan koskevat tiedot muiden laukaisupalvelujen tarjoajien käyttöön samaan aikaan kuin Boeingin tai Sea Launchin käyttöön; (c) HSC tekee muiden laukaisupalvelujen tarjoajien kuin Boeingin ja Sea Launchin kanssa yhteistyötä satelliittiensä integroimiseksi kantorakettien kanssa syrjimättä niitä Boeingia tai Sea Launchia hyödyttävällä tavalla; ja että (d) keskittymän tuloksena syntyvän yrityksen ja Hughesin välillä ei ole etuoikeutettua toimitussuhdetta.

VI. PÄÄTELMÄ

- (103) Edellä esitetyn perusteella ehdotettu toimenpide ei johda sellaisen määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen, jonka seurauksena tehokas kilpailu estyisi olennaisesti Euroopan talousalueella tai sen merkittävällä osalla. Toimenpide on sen vuoksi julistettava sulautuma-asetuksen 8 artiklan 2 kohdan mukaisesti yhteismarkkinoille soveltuvaksi ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi.

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Ilmoitettu toimenpide, jolla The Boeing Company saa määräysvaltaansa Hughes Electronics Corporationin satelliitinvalmistus- ja laiteliiketoiminnan (joka muodostuu kaikista Hughes Space and Communications Companyn ('HSC') merkityistä osakkeista, kaikista Spectrolab Inc:n merkityistä osakkeista, Hughes Electron Dynamics -yhtiön ('HED') omaisuudesta sekä Hughesin omistamista ICO Global Communications (Holdings) Ltd:n ja Thuraya Satellite Telecommunications Private Joint Stock Co:n vähemmistöosuuksista), julistetaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi.

2 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraavalle yritykselle:

The Boeing Company

7755 East Marginal Way South

Seattle; WE 98108
USA

Vastaanottaja: Theodore J Collins
Senior Vice President, Law and contracts

Komission puolesta

(Allekirjoitus)

Mario MONTI

Komission jäsen