

**Komission päätös,  
tehty 19 päivänä heinäkuuta 2000,  
yrityskeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan  
soveltuvaksi**

(Asia N:o COMP/M.1882 – PIRELLI/BICC)  
(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 4064/89<sup>1</sup>, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna neuvoston asetuksella (EY) N:o 1310/97<sup>2</sup>, ja erityisesti sen 8 artiklan 2 kohdan,

ottaa huomioon 17 päivänä huhtikuuta 2000 tehdyn komission päätöksen menettelyn aloittamisesta tässä asiassa,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon<sup>3</sup>,

SEKÄ KATSOO SEURAAVAA:

- (1) Komissio vastaanotti 14 päivänä maaliskuuta 2000 neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 (jäljempänä 'sulautuma-asetus') 4 artiklan mukaisen ilmoituksen ehdotetusta yrityskeskittymästä, jolla Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A (jäljempänä 'Pirelli') hankkii sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettun määräysvallan osaan BICC Generalin (jäljempänä 'hankinnan kohteena olevat BICC-yhtiöt') liiketoiminnasta johdotusten ja voimakaapelien alalla Yhdistyneessä kuningaskunnassa, Italiassa, Aasiassa ja Afrikassa ostamalla kaikki hankinnan kohteena olevien yritysten osakkeet.
- (2) Tutkittuaan ilmoituksen alustavasti komissio katsoi, että ehdotettu yrityskeskittymä voisi luoda sellaisen määräävän aseman tai vahvistaa sellaista määräävää asemaa, jonka

---

<sup>1</sup> EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1; oikaisu EYVL L 257, 21.9.1990, s. 13.

<sup>2</sup> EYVL L 180, 9.7.1997, s.1.

<sup>3</sup> EYVL.

seurauksena tehokas kilpailu sisämarkkinoilla tai suuressa osassa sisämarkkinoita olennaisesti estyy, ja tästä syystä sen soveltuvuus yhteismarkkinoille aiheuttaa vakavia epäilyjä.

- (3) Komissio päätti 17 päivänä huhtikuuta 2000 aloittaa sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan mukaisen menettelyn tässä asiassa.

## **I. OSAPUOLET**

- (4) Pirelli on Pirelli-yhtymään kuuluva Italian lainsäädännön alainen yritys. Pirelli vastaa yhtymän kaapeleita ja kaapelijärjestelmiä koskevasta tuotannosta.
- (5) BICC on Yhdistyneessä kuningaskunnassa rekisteröity yritys, joka toimii maailmanlaajuisesti kaapelituotteiden sekä kupari- ja alumiinijohtimien ja kuituoptiikkatuotteiden kehittämisen, suunnittelun ja valmistuksen alalla. Vuonna 1998 BICC asetti maailmanlaajuisen energiakaapeleita koskevan liiketoimintansa myyntiin. Toukokuussa 1999 yhdysvaltalainen General-yhtiö osti koko BICC:n liiketoiminnan, mukaan lukien yhtiöt, joita Pirellin ostoaikomus koskee.

## **II. TOIMENPIDE**

- (6) Osapuolet tekivät 9 päivänä helmikuuta 2000 osakkeidenostosopimuksen, jonka mukaisesti Pirelli hankkii omistukseensa neljä Yhdistyneessä kuningaskunnassa (Leighissä, Prescotissa, Wrexhamissa ja Erithissä) ja kaksi Italiassa (Settimo Torinesessa ja Ascoli Picenossa) sijaitsevaa tuotantolaitosta. Sopimuksen mukaan Pirellin omistukseen siirtyvät seuraavien BICC:n tällä hetkellä omistamien yritysten kaikki osakkeet:

BICC General UK Cables Limited (Yhdistynyt kuningaskunta),  
Industrial Cables (UK), Compounds (Yhdistynyt kuningaskunta),  
BICC Rod Rollers Ltd (Yhdistynyt kuningaskunta),  
Supertension and Subsea Systems (Yhdistynyt kuningaskunta),  
BICC General Ceat Cavi S.r.l. Settimo Torinese (Italia) ja  
BICC General Cavi S.r.l. Ascoli.

- (7) BICC:n omistukseen jää kolme Espanjassa sijaitsevaa tuotantolaitosta (BICC General Cables Barcelona), yksi Portugalissa sijaitseva tuotantolaitos (BICC Celcat) sekä yksi Yhdistyneessä kuningaskunnassa sijaitseva tuotantolaitos (BICC Pyrotenax), joka tuottaa mineraalieristettyjä palonkestäviä kaapeleita ja lämpösähköisiä lämmitys- ja mittakaapeleita.

## **III. YRITYSKESKITTYMÄ**

- (8) Toimenpide koskee BICC:n tuotanto-, jakelu- ja teknologiayksiköiden ostoa sekä sellaisten teollis- ja tekijänoikeuksia ostoa, jotka joko ovat BICC:n<sup>4</sup> omistuksessa tai jotka on luotu jossakin niistä maista, joissa hankinnan kohteena olevat yritykset sijaitsevat. Myyntisopimuksen mukaisesti hankinnan kohteena olevat yritykset siirtyvät Pirellin yksinomaiseen määräysvaltaan.

---

<sup>4</sup> Lukuun ottamatta BICC General Pyrotenax Cables Limitedin omistamia teollis- ja tekijänoikeuksia.

- (9) Täten kyseessä on sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettu yrityskeskittymä.

#### **IV. YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS**

- (10) Asianomaisten yritysten yhteenlaskettu maailmanlaajuinen liikevaihto on yli 5 000 miljoonaa euroa<sup>5</sup> (Pirelli: [...] miljoonaa euroa, BICC [...] miljoonaa euroa). Kummankin liikevaihdosta kertyy yhteisön alueelta yhteensä yli 250 miljoonaa euroa (Pirelli: [...] miljoonaa euroa, BICC [...] miljoonaa euroa), josta yli kaksi kolmasosaa ei kummassakaan yrityksessä ole kertynyt yhdestä ja samasta jäsenvaltiosta. Täten kyseessä on sulautuma-asetuksen 1 artiklan 2 kohdassa tarkoitettu yhteisönlaajuinen yrityskeskittymä. Kyse ei ole ETA-sopimuksen mukaisesta yhteistyöstä.

#### **V. SULAUTUMA-ASETUKSEN 2 ARTIKLAN MUKAINEN ARVIOINTI**

##### **A. Merkitykselliset tuotemarkkinat**

- (11) Yrityskauppa koskee johdotuksia sekä kuparitankojen ja eristettyjen pien-, keski- ja suurjännitteelle sekä erittäin suurelle jännitteelle tarkoitettujen voimakaapelien tuotantoa. Voimakaapeleita käytetään esimerkiksi maan- ja vedenalaisissa sähkölinjoissa. Sen sijaan kirkkaat langat, joita yleensä käytetään ilmassa kulkevissa voimansiirtojohdoissa, kuuluvat erillisiin tuotemarkkinoihin, joita toimenpide ei koske.

##### ***Johdotusten tuotanto ja myynti***

- (12) Johdotuksiin kuuluu erilaisia pienjännitekaapeleita, joita käytetään esimerkiksi rakennusalan ja teollisuuden sovelluksissa sekä rautateillä ja petrokemian laitoksissa käytettävien liikkuvien laitteiden teho- ja signaalilähteenä. Johdotustuotteita myydään yleensä sähköalan tukkukauppioiden ja kaapelien jälleenmyyjien kautta tai suoraan asentajille tai alkuperäisten laitteiden valmistajille (OEM, original equipment manufacturer). Osapuolet eivät katso, että markkinoita on tarpeen jaotella tämän enempää. Markkinatesti vahvisti näkemyksen. Tästä syystä komissio katsoo tämän päätöksen osalta, että merkitykselliset markkinat ovat johdotuksen kokonaismarkkinat<sup>6</sup>.

##### ***Kuparitankojen tuotanto ja myynti***

- (13) Kuparitangot ovat yksi voimakaapelien, käämilankojen, yleiskaapelien ja metallijohtimisten telekaapelien tärkeimmistä raaka-aineista (ns. sähkökupari). Ennen kuin kuparitangoista pystytään valmistamaan kaapeleita, ne on jalostettava

<sup>5</sup> Liikevaihto sulautuma-asetuksen 5 artiklan 1 kohdan ja liikevaihdon laskemista koskevan komission tiedonannon (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25) mukaisesti laskettuna. Siltä osin kuin luvut koskevat 1. tammikuuta 1999 edeltävää liikevaihtoa, ne on laskettu ecun keskimääräisen vaihtokurssin avulla ja muunnettu euromääräisiksi suhteessa 1:1.

\* Osia tekstistä on poistettu luottamuksellisten tietojen salassa pitämiseksi. Nämä kohdat esitetään hakasulkeissa ja ne on merkitty tähdellä.

<sup>6</sup> Katso myös asia N:o IV/ M. 1271 – Pirelli/Siemens, 8 kohta, EYVL L 336, 4.11.1998, s. 11.

umpijohtimiksi tai kuparilangaksi. Osapuolet ovat sitä mieltä, että lähes kaikilla kaapelinvalmistajilla on omat laitteet kuparitankojen jalostamiseksi kuparilangaksi tai umpijohtimiksi. Komission tutkimus vahvisti tämän näkemyksen. Tästä syystä komissio katsoo tämän päätöksen osalta, että merkitykselliset tuotemarkkinat ovat kuparitankojen tuotanto- ja myyntimarkkinat.

### ***Voimakaapelien tuotanto ja myynti***

- (14) Voimakaapeleita voidaan jaotella muun muassa niiden jännitealueen mukaan: erittäin suurelle jännitteelle tarkoitettuja kaapeleita (EHV-kaapelit) ja suurjännitekaapeleita (HV-kaapelit) käytetään sähkösiirtoon. Pienjännitekaapeleita (LV-kaapelit) ja keskijännitekaapeleita (MV-kaapelit) käytetään pääasiassa sähkönjakeluun. Osapuolten mielestä voimakaapelien merkitykselliset tuotemarkkinat ovat voimakaapelien kokonaismarkkinat, joihin kuuluvat pienjännitteelle (enintään 1 kV), keskijännitteelle (1–33 tai 1–45 kV), suurjännitteelle (33/45–132 kV) ja erittäin suurelle jännitteelle (275 kV, 400 kV) tarkoitettut voimakaapelit<sup>7</sup>. Osapuolten mukaan jännitealueeseen perustuva erottelu on tehty historiallisista syistä eikä ole enää mielekäs. Komissio puolestaan katsoo, että LV- ja MV-kaapelit kuitenkin kuuluvat eri tuotemarkkinoille kuin HV- ja EHV-kaapelit.

#### Pienille jännitteille (LV ja MV) sekä suurille jännitteille tarkoitettut kaapelit (HV ja EHV)

- (15) Kysynnän osalta osapuolet väittävät, että MV- ja HV-kaapeleita voidaan jonkin verran käyttää samankaltaisissa sovelluksissa jakelujärjestelmässä. Toimitettaessa ensimmäistä kertaa sähköä alueelle, jolla kulutus on merkittävä (kuten yrityspuisto tai laaja asuinalue), asiakkaat voivat valita, liitetäänkö ne suoraan sähkösiirtoverkkoon vai välipisteiden kautta olemassa olevaan jakeluverkkoon. Markkinatesti on osoittanut, että monta keskijänniteliitäntää voidaan teoriassa korvata yhdellä korkeajänniteliitännällä. Energiahukan kasvun ja tarvittavista ylimääräisistä laitteista (esimerkiksi ala-asemista) aiheutuvien lisäkustannusten vuoksi tätä vaihtoehtoa ei kuitenkaan pidetä houkuttelevana eikä näin ollen asiakkaan kannalta kannattavana. Asiakkaat kertoivat myös, etteivät ne voi valita vapaasti tiettyä jännitealuetta, sillä vaihtoehdot riippuvat olemassa olevan verkon kokoonpanosta.<sup>8</sup>
- (16) Osapuolten mielestä tämä rajallinen kysynnän korvattavuus ei riitä perusteeksi markkinoiden jaottelulle jännitealueiden perusteella. Osapuolten mukaan merkityksellisten markkinoiden määritelmää koskevan tiedonannon<sup>9</sup> 57 ja 58 kohdassa tarkoitettua ”välillisen ja suoran korvaavan tuoteketjun” käsitteen mukaisesti kaikille eri jännitealueille tarkoitettuja voimakaapeleita voidaan pitää kysynnän osalta keskenään

<sup>7</sup> Mainitut jännitetasot ovat yleisimmin käytettyjä jännitetasoja. Eri asiakkaat käyttävät kuitenkin myös muita jännitetasoja.

<sup>8</sup> LV- ja MV-kaapelien välinen hintaero on keskimäärin noin 45–60 prosenttia ja MV- ja HV- kaapelien noin 79 prosenttia.

<sup>9</sup> EYVL C 372, 9.12.1997, s. 5.

korvattavissa olevina, mikä johtaa voimakaapelien markkinoiden määrittelyyn yksiksi yhtenäisiksi.

- (17) Tämän markkinoiden määrittelyn tueksi ei ole todisteita. Käsitys 'korvaavat tuoteketjut' viittaa muun muassa tilanteeseen, jossa kahden tai useamman tuotteen voidaan katsoa kuuluvan samoille tuotemarkkinoille ilman, että ne ovat suoraan toisensa korvaavia tuotteita, sillä niiden hinnoittelua voi rajoittaa sellaisten tuotteiden hinnoittelu, jotka voivat korvata ensin mainitut tuotteet. Tarkasteltavassa tapauksessa HV- ja EHV-kaapelien hinnoittelu ei rajoita alemmille jännitealueille tarkoitettujen kaapelien hinnoittelua tai päin vastoin. Jopa saman jännitealueen (keskijännitealueen ylä- ja alarajoilla olevien) kaapelien, esimerkiksi 3 kV:n 30 kV:n kaapelien, hintojen ja käyttötarkoituksen välillä on jonkin verran eroja. Tämä ei kuitenkaan oikeuta tietyille jännitealueelle tarkoitettujen voimakaapelien välistä erottelua, sillä näiden kaapelien kysynnän ominaispiirteet eivät merkittävästi poikkea toisistaan. LV- ja MV-kaapelien ja HV- ja EHV-kaapelien kysynnän rakenteissa sen sijaan on monia eroja, jotka todennäköisesti vaikuttavat näiden markkinoiden kilpailuolosuhteisiin.
- (18) Ensinnäkin LV- ja MV-kaapelien ja HV- ja EHV-kaapelien asiakaskunnat eroavat toisistaan. HV- ja EHV-kaapeleita käytetään sähkönsiirtoon, ja niitä ostavat pääasiassa suuret kansalliset verkko-operaattorit, kuten Italiassa toimiva Enel (80 prosenttia kotimaisesta kysynnästä). LV- ja MV-kaapeleita sen sijaan käytetään ensisijaisesti sähköjakelussa. Niitä ostavat kansalliset sähkölaitokset, mutta myös alueelliset ja paikalliset laitokset ja teollisuus (esimerkiksi rautatiet ja teollisuusyritykset). Myös alueelliset laitokset (esimerkiksi Italian tai Yhdistyneen kuningaskunnan kunnat) ostavat jonkin verran HV-kaapeleita, mutta niiden osuus kokonaiskysynnästä on erittäin pieni verrattuna kansallisten verkko-operaattoreiden taholta tulevaan kysyntään, sillä verkko-operaattoreilla on monissa tapauksissa edelleen (säännelty) monopoli.
- (19) Lisäksi pienemmille ja suuremmille jännitealueille tarkoitettujen kaapelien välillä on eroja hankintatiheydessä sekä tavassa, jolla asiakas valitsee toimittajan. Toisin kuin LV- ja MV-kaapeleita, asiakkaat ostavat HV- ja EHV-kaapeleita hankekohtaisesti, jolloin ne voivat määritellä kuhunkin hankkeeseen tarvittavan kaapelityypin. Asiakkaat tilaavat täydellisiä järjestelmiä, joissa on mukana kaapelien liitännät, suunnittelu ja rakentaminen ja joihin sisältyy usein lisälaitteet, asennus, valvonta ja järjestelmäintegraatio. Pienemmille jännitealueille tarkoitettujen kaapelien ja lisälaitteiden tilataan erikseen. LV- ja MV-kaapelit ovat standardoituja tuotteita, ja niitä valmistetaan varastoitaviksi. Toimittajat ovat korostaneet, että toimitukset tapahtuvat viikoittain tai tarvittaessa jopa päivittäin, ja tästä syystä LV- ja MV-kaapeleita hankitaan usein jälleenmyyjien tai tukkukauppioiden kautta tai monivuotisella ostosopimuksella suoraan valmistajalta.
- (20) Tarjonnan osalta osapuolet katsovat, että eri jännitealueille tarkoitettujen kaapelien tarjonnassa esiintyy korvattavuutta. Osapuolten mielestä useimmat kaapelintoimittajat pystyvät tarjoamaan ja myymään erityyppisiä tuotteita ilman merkittäviä vaihtokustannuksia tai viiveitä. Osapuolten mukaan tarjonnan korvattavuus ei edellytä aineellisen ja aineettoman omaisuuden merkittäviä mukautuksia, suuria investointeja tai pitkää käynnistämisaikaa.
- (21) Määriteltäessä sitä, esiintyykö eri jännitteille tarkoitettujen kaapelien tarjonnassa korvattavuutta, seuraavat kaksi tekijää ovat erityisen tärkeitä: uuden jännitealueen edellyttämien uuden tuotantolinjan ja uusien jakelukanavien käyttöönottoon tarvittava aika ja siitä koituvat kustannukset sekä kustannukset, joita aiheutuu, kun olemassa

olevassa tuotantolaitoksessa siirrytään tietylle jännitealueelle tarkoitettujen kaapelien tuotannosta toisen jännitealueen kaapelien tuotantoon.

- (22) Euroopassa on viisi suurta HV- ja EHV-kaapeleiden tuottajaa, jotka ovat ABB, Alcatel, NKT, Pirelli ja BICC. Ne tuottavat myös LV- ja/tai MV-kaapeleita, joita tuottavat myös huomattavan monet pienemmät valmistajat, kuten Draka (joka on erikoistunut LV- ja MV-kaapeleihin) sekä Carena Cavi, Ariston Cavi, Triveneta, Tratos ja AEI. Näiden pienempien yritysten tuotemarkkinat ja/tai maantieteelliset markkinat ovat erityisesti pienemmille jännitealueille tarkoitettujen tuotteiden osalta yleensä suppeammat, ja ne toimittavat usein kaapeleita alueellisille laitoksille. Joillakin LV- ja MV-tuotteita valmistavilla yrityksillä (esimerkiksi kreikkalaisella Fulgorilla) on tekniset edellytykset HV- ja EHV-tuotteiden valmistukseen, mutta ne eivät ole vielä onnistuneet saamaan merkittäviä markkinaosuuksia näillä aloilla.
- (23) Siltä osin kuin on kyse esteistä, joita muille jännitealueille tarkoitettujen tuotteiden valmistukseen siirtymistä suunnitelleet tuottajat ovat kohdanneet, markkinatestin tulos osoittaa, että HV- ja EHV-tuotteiden valmistajilla on yleensä riittävä taitotieto pienemmille jännitealueille tarkoitettujen tuotteiden valmistamiseen, mutta niiden valmistukseen siirtymistä ei välttämättä ole harkittu taloudellisista syistä (kuten tarvittaviin laitteisiin ja koneisiin investoiminen). Kaikki toimittajat painottivat sitä, että LV- ja MV-kaapelien tuottajat eivät pysty siirtymään suuremmalle jännitealueelle tarkoitettujen kaapelien tuotantoon helposti, sillä se edellyttää enemmän taitotietoa. Eri jännitealueen tuotantoon siirtyminen vaatii paljon aikaa ja huomattavia pääomainvestointeja.
- (24) Pirelli arvioi eri jännitealueen tuotantoon siirtymiseen tarvittavaa aikaa ja kustannuksia seuraavasti: siirtyminen LV-kaapelien tuotannosta MV-kaapelien tuotantoon maksaa noin 7,2 miljoonaa euroa ja kestää 14 kuukautta (laitteiston ajantasaistaminen uusien laitteiden avulla). Siirtyminen MV-kaapelien tuotannosta HV-kaapelien tuotantoon maksaa noin 10–12 miljoonaa euroa ja kestää keskimäärin 16 kuukautta. Siirtyminen HV-kaapelien tuotannosta EHV-kaapelien tuotantoon edellyttää 13–17 miljoonan euron kustannuksia ja kestää 18 kuukautta.
- (25) Esitetyn arvion perusteella jo tekniset siirtymiskustannukset ja -ajat olisivat huomattavat. Lisäksi monet toimittajat ovat todenneet, että puhtaasti teknisten tuotantoresurssien lisäksi onnistunut pääsy HV- ja EHV-kaapelien markkinoille edellyttää paljon taitotietoa ja asiakkaiden luottamusta, erityisesti jos on kyse suurista asiakkaista, kuten energialaitoksista. Mahdollisen tulokkaan on läpäistävä monta esikarsintatestiä, jotta se voidaan hyväksyä suuremmille jännitealueille tarkoitettujen kaapelien toimittajaksi.
- (26) Jotkin toimittajat katsoivat, että pienemmän jännitealueen tuotannosta suuremman jännitealueen tuotantoon siirtymiseen sekä tuotantolinjan asentamiseen ja tarvittavien testien loppuun saattamiseen saattaa kuluja jopa kaksi vuotta. Tämän näkemyksen ovat vahvistaneet monet asiakkaat, jotka edellyttävät, että jokaisen uuden HV- ja EHV-kaapelien toimittajan on hankittava riittävä osaaminen asentamisen ja järjestelmäintegraation alalla. Lisäksi EHV-kaapelien markkinoinnin onnistumisen kannalta on ratkaisevaa, että valmistaja voi osoittaa toteuttaneensa vastaavanlaisia hankkeita onnistuneesti. Valmistajien on yleensä siirryttävä suurempien jännitealueiden tuotantoon vaiheittain riittävän asiakasluottamuksen rakentamiseksi.
- (27) Pohdittaessa kustannuksia, joita aiheutuu jännitealueen vaihtamisesta olemassa olevassa tuotantolaitoksessa, valmistajat totesivat, että polymeerieristeen ekstruusiolinjat

oli tavallisesti suunniteltu tuottamaan tehokkaasti tietyn tyyppisiä kaapeleita. Muiden kuin tälle jännitealueelle tarkoitettujen kaapelien tuottaminen on usein teknisesti mahdollista, mutta se merkitsee tehokkuuden heikkenemistä ja näin ollen muun muassa optimaalista nopeutta hitaammasta linjanopeudesta ja pääoman vajaakäytöstä johtuvaa yksikkökustannusten kasvua (esimerkiksi jos HV-kaapeleille tarkoitettua linjaa käytetään LV- tai MV-kaapeleiden tuotantoon).<sup>10</sup> Lisäksi siirtyminen eri tyyppisten kaapelien tuottamiseen samalla linjalla merkitsee joka kerta laitteiston uusimista ja romumäärien kasvua. Eräs kilpailija arvioi, että tehdas, jossa valmistetaan vain muutamia eri kaapelityyppejä, voi olla laajempaa tuotevalikoimaa valmistavaa tehdasta jopa 10 prosenttia tehokkaampi pienempien romumäärien ja laitteiston uusimiskustannusten ansiosta.

- (28) Tuotannon muuttaminen alhaisemmalta jännitealueelta korkeammalle edellyttää paljon aikaa ja kustannuksia. Siirtyminen eri jännitealueen tuotantoon olemassa olevilla laitteilla saattaa johtaa tuotantoyksikkökustannusten merkittävään kasvuun. Tarjonnan korvattavuus on näin ollen suhteellisen vähäistä.

#### XLPE-eristeiset kaapelit ja öljykaapelit

- (29) Voimakaapelien tuotannossa käytetään nykyään kahta eristystekniikkaa: öljykyllästeistä paperieristystä ja silloitettua polyeteenieristystä eli XLPE-eristystä. Ensin mainitussa johtimen eristys perustuu dielektrisellä nesteellä kyllästetyn ja johtimen ympärille kierretyn eristävän laminaaripaperin käyttöön. Tätä eristämistapaa käytettiin yleisesti eri tyyppisissä kaapeleissa 1970-luvun alkupuolelle asti, jonka jälkeen sen on vähitellen korvannut XLPE-eriste, jota käytettiin aluksi alemmilla jännitealueilla. XLPE-eristys suoritetaan polyetyleenin ekstruusion avulla. Öljyteknikka edellytti huomattavaa taitotietoa, jota kilpailijoilla ei ollut runsaasti käytettävissään. Suurimmat kaapelinvalmistajat kehittivät tuotantovälineet osittain yritysten sisällä. XLPE-eristykseen sen sijaan on ilmoitettu olevan yleisemmin käytössä, ja useimmat laitteet saadaan ulkopuolisilta laitevalmistajilta. XLPE-eristys on näin ollen helpommin markkinoille mahdollisesti tulevien uusien yritysten saatavilla. Öljykaapelien tuotannossa käytettäviä laitteita ei voida käyttää XLPE-eristykseen perustuvassa tuotannossa eikä päinvastoin. Nämä kaksi tekniikkaa eivät näin ollen ole tarjonnan osalta keskenään korvattavissa.
- (30) Kysynnän osalta on kuitenkin vankkoja todisteita siitä, että öljykaapelit ja XLPE-eristeiset kaapelit ovat keskenään korvattavissa. XLPE-eristystä käytettiin alun perin ainoastaan LV- ja MV-tuotteissa, mutta 1990-luvun alkupuolelta sitä on käytetty yhä enemmän myös HV- ja EHV-sovelluksiin. Öljykaapeleihin verrattuna XLPE-eristeiset kaapelit on helpompi asentaa, ne edellyttävät vähemmän huoltoa ja ovat ympäristöystävällisempiä (ei vuotoriskiä). Tästä syystä öljykaapeleiden markkinaosuus Euroopassa on pienentynyt nopeasti. Vuonna 1999 öljykaapelien osuus EHV-kaapeleiden kokonaismarkkinoista oli 38 prosenttia. Osapuolten arvion mukaan öljykaapeleiden markkinaosuus laskee 20 prosenttiin vuonna 2000 ja alle 10 prosenttiin vuonna 2001. Kaikki kilpailijat ovat vahvistaneet öljykaapelien kysynnän laskun. Tekniikkaa pidetään yhä yleisemmin vanhentuneena.
- (31) Lähes kaikki asiakkaat katsovatkin, että öljyteknikalla valmistetut ja XLPE-eristeiset LV-, MV- ja HV-kaapelit ovat keskenään korvattavissa. EHV-kaapelien markkinoilla kaksi asiakasta oli sitä mieltä, etteivät XLPE-eristeiset kaapelit ja öljykaapelit ole helposti keskenään korvattavissa. Näiden asiakkaiden mukaan XLPE-

<sup>10</sup> HV- ja EHV-kaapelien tuotannossa esimerkiksi puhtausvaatimukset ovat tiukemmat, ja tuottajien on mukautettava tuotantoprosessinsa vastaavasti.

tuotteiden pitkän aikavälin toimintavarmuutta ei ole osoitettu riittävästi. Ne katsovat, että niiden verkkojen erityispiirteiden (nykyisten johtojen läpimitta) vuoksi siirtyminen XLPE-eristeisiin kaapeleihin on tällä hetkellä kallista. Markkinatesti kuitenkin osoitti, että useimmat eurooppalaiset laitokset, jotka edelleen käyttävät erittäin suurilla jännitteillä öljykaapeleita, suunnittelevat siirtyvänsä tulevaisuudessa hankkeissaan XLPE-eristeisiin kaapeleihin. Esimerkiksi Ranskan sähkölaitos Electricité de France (EDF) alkoi käyttää XLPE-eristeisiä voimakaapeleita erittäin suurilla jännitteillä jo 1980-luvun puolivälissä. Useimpien asiakkaiden ja toimittajien mukaan ei ole teknisiä esteitä XLPE-eristeisten voimakaapelien käytölle erittäin suurilla jännitteillä tai niiden asentamiselle nykyiseen öljykaapeliverkostoon. Italialainen sähkötuottaja Enel, joka aiemmin on käyttänyt erittäin suurilla jännitteillä öljyteknikalla valmistettuja tai EPR-eristeisiä EHV-kaapeleita, aikoo ostaa vuosina 2000–2002 XLPE-eristeisiä EHV-kaapeleita. Alueelliset laitokset (esimerkiksi italialaiset Edison ja AEM Torino tai Scottish and Southern Energy plc.) ovat esittäneet samankaltaisia suunnitelmia. XLPE-eristeisten voimakaapelien käyttöön liittyvien erityisongelmien (jotka johtuvat esimerkiksi XLPE-eristeisten kaapelien suuremmasta johdinkoosta) oletetaan olevan tilapäisiä.

### *Päätelmä*

- (32) Komissio katsoo, että yhtäältä LV- ja MV-kaapelien ja toisaalta HV- ja EHV-kaapelien tuotanto ja myynti muodostavat kahdet eri markkinat. Ensinnäkin näihin tuotteisiin ei liity kysynnän korvattavuutta. Toiseksi pienemmän jännitealueen tuotannosta suuremman jännitealueen tuotantoon siirtymisestä aiheutuvat kustannukset ja siihen kuluva aika ovat huomattavat. Kolmanneksi tarjonnan rajallisella korvattavuudella ei ole vastaavaa vaikutusta kuin (puuttuvalla) kysynnän korvattavuudella. Siirtyminen suuremman jännitealueen tuotantoon nykyisillä laitteilla on mahdollista, mutta tehokkuuden alentuessa tuotantokustannuksia kasvavat merkittävästi. Lopuksi voidaan todeta, että yhtäältä pien- ja keskijännitteelle ja toisaalta suuremmalle jännitealueelle (HV- ja EHV) tarkoitetut tuotteet on erotettava toisistaan niiden kysyntään ja tarjontaan vaikuttavien erilaisten kilpailuolosuhteiden vuoksi.<sup>11</sup> Komissio katsoo kuitenkin, ettei ole olemassa riittävästi todisteita väitteelle, jonka mukaan EHV-öljykaapelit muodostavat eri markkinat kuin sellaiset EHV-kaapelit, jotka on valmistettu käyttämällä muita tekniikoita (pääasiassa XLPE-eristystä), sillä kaikki tuottajat ja suurin osa eurooppalaisista asiakkaista katsovat näiden kaapeleiden olevan keskenään korvattavissa.

## **B. Merkitseelliset maantieteelliset markkinat**

### *Johdotusten tuotanto ja myynti*

<sup>11</sup> Vastaavien näkökohtien perusteella voimakaapeleita ja johtimia koskevassa tutkimuksessa (Databank, "Cavi e conduttori isolati", kesäkuu 1999, Rif. ISTAT 31.3, Codice B.d.I. 059.341) tehdään ero huipputeknikkaan perustuvien voimakaapelien ("cavi ad alta tecnologia") ja tavanomaisten voimakaapelien ("cavi e conduttori standard") välille. Suurjännitteelle (yli 36 kV) ja erittäin suurelle jännitteelle (500–600 kV) tarkoitetut voimakaapelit kuuluvat ensimmäiseen ryhmään, pien- ja keskijännitteelle tarkoitetut voimakaapelit toiseen.

- (33) Osapuolten mukaan johdotusten markkinat ovat yhteisön laajuiset kaapelien eritelmien yhdenmukaistamisen ja sellaisten monikansallisten toimijoiden ansiosta, suunnittelevat kauppapolitiikkansa yhteisön tasolla. Käsiteltävänä olevaa asiaa koskeva markkinatutkimus on vahvistanut tämän näkemyksen. Tästä syystä komissio katsoo tämän päätöksen osalta, että johdotusten markkinat ovat yhteisön laajuiset.

#### ***Kuparitankojen tuotanto ja myynti***

- (34) Osapuolten mukaan kuparitankojen merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat vähintään yhteisön laajuiset, sillä kuparitanko on standardoitu tuote, jolla käydään kauppaa koko Euroopassa vertailukelpoisin hinnoin. Osapuolet katsovat lisäksi, etteivät kuljetuskustannukset ole esteenä kuparitankojen tuonnille. Komission tutkimus on vahvistanut tämän näkemyksen.

#### ***Voimakaapelien tuotanto ja myynti***

- (35) Osapuolten mukaan voimakaapelien markkinat ovat kehittyneet vähitellen yhteisön laajuisiksi. Tämän näkemyksen mukaan tarjontapuolella ei ole markkinoille pääsyn esteitä. Voimakaapelien teknisten standardien yhdenmukaistaminen on osapuolten mukaan poistanut kaikki jäljellä olevat esteet yhteisössä toimivien tuottajien osallistumiselta kaikkien eri jäsenvaltioiden tarjouskilpailuihin. Kysynnän näkökulmasta voimakaapelien markkinat ovat tarjousmarkkinat, joilla asiakkaat hankkivat voimakaapelit enenevässä määrin Euroopan tasolla julkisia hankintoja koskevissa yhteisön direktiiveissä säädettyjä menettelyjä noudattaen. Osapuolet katsovat, että näistä syistä ja alhaisten kuljetuskustannusten ansiosta voimakaapelien vienti ja tuonti jäsenvaltioiden välillä kasvaa jatkuvasti. Komission tutkimus osoitti, että voimakaapelien markkinat todellakin ovat yhteisön laajuiset.

#### ***Tuotestandardien yhdenmukaistaminen edennyt merkittävästi***

- (36) Alcatelia ja AEG Kabelia koskevassa päätöksessään<sup>12</sup> komissio totesi, että yhteisön kaapelimarkkinat ovat parhaillaan siirtymävaiheessa ja että ne ovat muuttumassa kansallisista markkinoista yhteisön laajuisiksi. Tuolloin se kuitenkin katsoi, että siirtyminen oli vielä kesken. Tämä johtui useista eri tekijöistä, joita ovat vientiä haittaavat erilaiset kaapelien eritelmät sekä tuottajille asetettu monimutkainen ja aikaa vievä vaatimus noudattaa kansallisia standardeja ja niihin liittyvät mukauttamiskustannukset. Pirelliä ja Siemensiä koskevassa päätöksessään<sup>13</sup> komissio totesi, että Euroopassa oli suuntauksena teknisten standardien yhdenmukaistaminen, mutta kysymys siitä, olivatko maantieteelliset markkinat kansalliset vai Euroopan laajuiset, jäi avoimeksi.
- (37) Nyt käsiteltävänä olevassa asiassa komissio on todennut, että Euroopan sähkötekniikan standardointikomitean CENELECin mukaan erikoissovelluksia lukuun ottamatta useimmille LV- ja MV-kaapeleille on olemassa eurooppalainen standardi. Eurooppalaisten standardien siirtäminen vastaavaksi kansalliseksi standardiksi on

<sup>12</sup> Asia N:o IV M. 165 – AEG/Alcatel Kabel (EYVL C 6, 10.1.1992).

<sup>13</sup> Asia N:o IV/ M. 1271 – Pirelli/Siemens, (EYVL C 336, 4.11.1998, s.11).

pakollista. Harmonisoitujen asiakirjojen kansallinen täytäntöönpano puolestaan on vapaaehtoista. CENELECin mukaan 90 prosenttia eurooppalaisista standardeista ja harmonisoiduista asiakirjoista on pantu kansallisella tasolla täytäntöön alle vuoden kuluessa niiden hyväksymisestä. Useimmat laitokset ovat ilmoittaneet soveltavansa eurooppalaisia standardeja, (IEC:n) kansainvälistä standardia tai eurooppalaisen standardin mukaista kansallista standardia.

- (38) LV- ja MV-kaapeleihin sovelletaan kussakin jäsenvaltiossa IEC:n ja CENELECin standardien yhdistelmiä. Lisäksi asiakkaana toimiva yksittäinen laitos soveltaa usein erilaisia tuotteen laatuun, raaka-aineisiin ja tuoteturvallisuuteen liittyviä tuote-eritelmiä (Enel esimerkiksi soveltaa LV- ja MV-kaapeleihin 24:ää erilaista eritelmiä). Eri laitokset käyttävät omien kaapeliverkostojensa (liitännät, lisävarusteet, kytkentälaitteistot) mukaisia eritelmiä.<sup>14</sup>
- (39) Ei ole osoitusta siitä, että erilaiset eritelmit toimisivat merkittävänä esteenä mahdollisten kilpailijoiden markkinoille pääsulle. Osapuolten lisäksi on olemassa lukuisia eurooppalaisia kaapelintuottajia, kuten ABB, Alcatel, NKT, Sagem tai BICC:n Espanjassa ja Portugalissa jäljellä olevat tehtaot<sup>15</sup>, jotka teknisen osaamisensa, tuotantokapasiteettinsa ja sertifiointinsa puolesta pystyvät toimittamaan kaapeleita suurimmille eurooppalaisille sähkölaitoksille. Ne ovat hyödyntäneet näitä edellytyksiään monissa perinteisten kansallisten markkinoiden ulkopuolelle suuntautuneissa tarjouksissaan. Kaikki nämä suuret valmistajat ja mahdollisesti jotkin pienemmät valmistajat pystyvät toimittamaan LV- ja MV-kaapeleita koskevien eritelmien mukaisia kaapeleita kaikkialle yhteisöön.
- (40) HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla sen sijaan tuotteille ei ole asetettu standardeja. Kutakin hanketta varten asiakaslaitokset määrittelevät omat rakennestandardinsa, jotka perustuvat kansallisiin, IEC:n ja CENELECin standardeihin. Kaapelit on näin ollen suunniteltu varta vasten kutakin HV- ja EHV-hanketta varten. Kansalliset standardit eivät yleensä estä markkinoille pääsyä. Jotta tuottaja voidaan kelpuuttaa HV- ja EHV-kaapelien toimittajaksi, sen on yleensä täytettävä kattavat laatuvaatimukset, mihin voi kuluja asiakkaasta riippuen 12–18 kuukautta. Tärkeimmät HV- ja EHV-kaapelien valmistajat, kuten Pirelli, BICC, Alcatel, ABB ja NKT sekä jotkut pienemmät valmistajat on jo kelpuutettu useimpien Euroopan voimalaitosten toimittajiksi. Kaikki nämä yhtiöt pystyvät täyttämään sertifiointia koskevat vaatimukset minkä tahansa tarjouksen kohdalla, koska laitosten on yleensä ilmoitettava arvioidut hankintansa vuosi etukäteen.
- (41) Edellä mainittu huomioon ottaen voidaan todeta, että eri tuotestandardit on Euroopassa laajalti yhdenmukaistettu ja että kansalliset eritelmit eivät enää ole markkinoille pääsyn esteenä.

#### *Hintaerot johtuvat kunkin tarjouskilpailun erityispiirteistä*

- (42) Komission tutkimus on osoittanut, että yksittäisten tuotteiden hintojen vertailu eri maiden välillä ei ole mielekäästä, sillä voimakaapelien hinnat riippuvat suuresti

<sup>14</sup> Sekä laitokset että tuottajat ovat ilmoittaneet, että eritelmien määrää vähennetään tulevaisuudessa tehokkuuden lisäämiseksi ja tuotantokustannusten alentamiseksi.

<sup>15</sup> Uuden yksikön ja BICC:n välillä on kilpailukieltolauseke.

ostomääristä ja kussakin yksittäisessä tarjouskilpailussa määrätyistä eritelmistä. Erän koko voi vaihdella suuresti asiakkaasta riippuen. Esimerkiksi LV- ja MV-kaapelien markkinoilla tehdyt puitesopimukset voivat koskea määrältään tuhansia kilometrejä kaapelia, kun taas toiset sopimukset voivat koskea suhteellisen lyhyitä kaapeliyhteyksiä. Lisäksi eri asiakkaat edellyttävät yleensä erilaisia kaapeleita jopa samalle jännitteelle, ja ne voivat esimerkiksi olla yksi- tai monisäikeisiä kaapeleita tai niissä voi olla eri tyyppiset johtimet (pyöreät tai sektorijohtimet) tai eri tyyppiset suojukset. Hintaerot jäsenvaltioiden välillä johtuvat näistä eroista ja eri laajuisista sopimuksista, mutta ne eivät toimi markkinoille pääsyn esteenä.<sup>16</sup>

*Laitokset voivat tehdä hankintoja koko yhteisön alueella*

- (43) Ennen sääntelyn purkamista sähkömarkkinoille olivat tunnusomaisia monopoli-asemassa toimivat sähköntoimittajat, jotka tekivät hankintansa suureksi osaksi kotimaisilta kaapelintoimittajilta. Julkisia hankintoja koskevien direktiivien, erityisesti vesi- ja energiahuollon, liikenteen ja teletoiminnan alan hankintoja koskevien sopimusten tekomenettelyjen yhteensovittamisesta 14 päivänä kesäkuuta 1993 annetun neuvoston direktiivin 93/38/ETY<sup>17</sup>, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivillä 98/4/EY<sup>18</sup>, mukaan hankintayksiköiden on huolehdittava, ettei eri jäsenvaltioiden tavarantoimittajia, urakoitsijoita tai palvelujen suorittajia syrjitä. Julkisia hankintoja koskevien direktiivien mukaisesti laitoksilla on lakisääteinen velvollisuus on järjestää kaapelitarpeistaan tarjouskilpailu Euroopan tasolla julkaisemalla tarjouspyyntö *Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä*.
- (44) Komission tutkimuksen yhteydessä läpikäydyistä sopimuksen tekemistä koskevista ilmoituksista kuitenkin käy ilmi, että vaikka tarjouksia on tehty eri puolilta Eurooppaa, sopimuksen saanut tarjouksen tekijä on useimmissa tapauksissa edelleen ollut kansallinen toimittaja, jolla on pitkäaikainen toimitussuhde asiakaslaitokseen. Laitosten pitkäaikaiset toimittajat ovat näin ollen pystyneet säilyttämään perinteisen asemansa hankintamenettelyjen avautumisesta huolimatta.
- (45) Esimerkiksi ABB:n markkinaosuus HV- ja EHV-tuotteiden markkinoilla on Ruotsissa [50–60]\* prosenttia, Norjassa [45–55]\* prosenttia ja Saksassa [5–15]\* prosenttia. Se ei toimi muiden jäsenvaltioiden markkinoilla. SAT-Sagemilla on [10–20]\* prosentin markkinaosuus Ranskassa ja [alle 5]\* prosentin markkinaosuus Belgiassa, eikä se toimi muiden jäsenvaltioiden markkinoilla. NKT:n markkinaosuus on Tanskassa [35–45]\* prosenttia ja Saksassa Felten & Guillaumen oston ansiosta [5–15]\* prosenttia.<sup>19</sup> Fulgorilla on [45–55]\* prosentin markkinaosuus Kreikassa ja pieniä osuuksia muissa jäsenvaltioissa. Markkinaosuudet ovat muuttuneet vain hyvin vähän viimeisten kolmen vuoden aikana. Ainoastaan Pirellillä, BICC:llä ja Alcatelilla on suuret markkinaosuudet kaikissa suurimmissa jäsenvaltioissa. Pirellillä on [40–50]\* prosentin markkinaosuus Italiassa, [40–50]\* prosentin osuus Ranskassa, [40–50]\* prosentin osuus Espanjassa, [35–45]\* prosentin osuus Saksassa ja [30–40]\* prosentin osuus Yhdistyneessä

<sup>16</sup> Hintavertailut on tehty poistamalla kuparin hinnanvaihtelut.

<sup>17</sup> EYVL L 199, 9.8.1993, s. 84.

<sup>18</sup> EYVL L 101, 1.4.1998, s. 1.

<sup>19</sup> NKT:lla on pieni markkinaosuus myös Suomessa (5 prosenttia) ja Belgiassa (7 prosenttia).

kuningaskunnassa. BICC:lla on [45–55]\* prosentin markkinaosuus Yhdistyneessä kuningaskunnassa, [15–25]\* prosentin osuus Saksassa, [25–35]\* prosentin osuus Italiassa, [35–45]\* prosentin osuus Portugalissa ja [50–60]\* prosentin osuus Espanjassa. Alcatelilla on [25–35]\* prosentin markkinaosuus Ranskassa, [35–45]\* prosentin osuus Belgiassa ja [20–30]\* prosentin osuus Italiassa. Näiden yhtiöiden, erityisesti markkinajohtajien Pirellin ja BICC:n, markkina-asema perustuu kuitenkin suureksi osaksi paikallisiin tuotantolaitoksiin ja/tai paikallisiin yritysostoihin. LV- ja MV-tuotteiden markkinoilla on havaittavissa hyvin samankaltaisia suuntauksia.

- (46) Markkinaosuuksien huomattavat erot Euroopassa saattaisivat viitata siihen, että markkinat ovat edelleen kansallisia. Komission toteuttama markkinatutkimus ei kuitenkaan tukenut tätä alkuperäistä oletusta.
- (47) Laitokset saavat erittäin kilpailukykyisiä tarjouksia pitkäaikaisilta kotimaisilta toimittajiltaan ylikapasiteetin vuoksi ja koska toimittajat pelkäävät häviävänsä ulkomaalaisille kilpailijoille. Muista maista tulevat tarjoukset ovat kuitenkin yhä yleisempiä, ja monet eurooppalaiset kaapelinvalmistajat osallistuvat säännöllisesti eri tarjouskilpailuihin eri jäsenvaltioissa. Esimerkiksi Yhdistyneessä kuningaskunnassa tuontiaaste vuonna 1999 oli 32 prosenttia. Monet ulkomaiset toimittajat kuten NKT, Studer, Fulgor, Alcatel, Wessel ja Tratos ovat tehneet tarjouksia LV- ja MV-kaapeleista. Italiassa tuontiaaste on pienempi (noin 9 prosenttia kulutuksesta), mutta se on kasvanut merkittävästi viimeisten kolmen vuoden aikana (vuonna 1997 se oli 5 prosenttia, vuonna 1998 se oli 6,4 prosenttia ja vuosina 1999–2000 se oli 9–10 prosenttia)<sup>20</sup>. Italiassa monet ulkomaiset toimittajat, kuten ABB, NKT ja Sagem, ovat viime aikoina osallistuneet Enelin järjestämiin HV- ja EHV-kaapeleita koskeviin tarjouskilpailuihin. Yhdistyneessä kuningaskunnassa Alcatel, jonka NGC on äskettäin kelpuuttanut EHV-kaapelien toimittajaksi, on osallistunut NGC:n järjestämiin tarjouskilpailuihin, joista yksi koski muun muassa suurjännitehanketta Pohjois-Yorkshiresissa.
- (48) Markkinoiden vapautuminen ja julkisia hankintoja koskeva yhteisön lainsäädäntö eivät kuitenkaan vielä ole johtaneet merkittävään muutokseen kansallisissa markkinaosuuksissa pääasiassa siksi, että alhainen hintataso ei houkuttele enää suurempiin hinnanalituksiin. Ulkomaiset toimittajat asettavat kuitenkin kilpailupaineita, sillä laitoksille ei tuota ongelmia vaihtaa ulkomaisiin toimittajiin, jos paikalliset hinnat ylittävät kilpailukykyisen tason. Vaihtoa helpottaa se seikka, että useimmat energialaitokset ovat pitkälle kehittyneitä asiakkaita, joilla on huomattava ostovoima ja jotka voivat helposti siirtyä käyttämään ulkomaisia toimittajia. Asiaa kysyttiin Italiassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa, Saksassa ja Ranskassa toimivilta laitoksilta, ja ne vahvistivat, että ne siirtäisivät tilaukset epäröimättä ulkomaiselle toimittajalle, jos kotimaiset valmistajat nostaisivat hintoja suuressa määrin (5–10 prosenttia). Laitokset ovat myös saaneet huomattavia hinnanalennuksia ilmoittamalla pitkäaikaisille toimittajilleen ulkomaisten kilpailijoiden vaihtoehtoisista tarjouksista.
- (49) Säännöstelyn purkaminen on myös kannustanut laitoksia käymään tiukempia neuvotteluja kaapelintoimittajiensa kanssa. Useimmilla mailla on käytössään tai ne aikovat ottaa käyttöön sääntelyjärjestelmiä, joiden mukaan tehokkuuden kasvun ylittäessä tietyn tason myös laitokset hyötyvät tästä. Esimerkiksi Yhdistyneessä kuningaskunnassa viiden vuoden välein arvioitavalla RPI-X-hintasäännöstelyllä varmistetaan, että tietty vähimmäismäärä tehokkuuden parantumisesta saaduista

---

<sup>20</sup> CRU:n toimittamien kauppatilastojen perusteella.

hyödyistä siirtyy edelleen kuluttajalle. Järjestelmä kannustaa myös laitoksia pyrkimään hyvään tulokseen. Sähköalan monilla eri osa-alueilla noudatettu RPI-X-hintasäännöstely edellyttää, että keskihinta (tai keskitulo) todellisin hinnoin mitattuna laskee tietyllä vuosivauhdilla. Hintasäännöstelyssä otetaan huomioon mahdollisten tulevien toimintakustannusten ja pääomamenojen arvioidut määrät, ja sen tarkoituksena on tarjota osakkeenomistajille todellista tulosta vastaava asianmukainen tuotto.

### *Yhteisön sisäisten kauppavirtojen lisääminen*

- (50) Sekä vienti että tuonti on viime vuosina kasvanut, mikä osapuolten mukaan johtuu sähkömarkkinoiden säännöstelyn purkamisesta ja markkinoille tulon esteiden puuttumisesta sekä alhaisista kuljetuskustannuksista kaikkialla Länsi-Euroopassa. Osapuolten mukaan vuonna 1999 kaikesta Länsi-Euroopan kulutuksesta 20,8 prosenttia perustui tuontiin. Vientiin meni 27 prosenttia kokonaistuotannosta.
- (51) Komission tutkimuksesta kävi ilmi, että voimakaapelien tuonti on yhteisössä yleisesti ottaen kasvussa. Tämä suuntaus kuvastaa osittain useimpien suurimpien kaapelinvalmistajien strategiaa, jossa ne lisäävät tehokkuutta keskittämällä tiettyjen kaapelityyppien tuotannon joihinkin tuotantolaitoksiin Euroopassa. Kaikki suuret kaapelinvalmistajat (kuten Pirelli, BICC, Alcatel, ABB ja NKT) ovat tehneet tämäntyyppisiä uudelleenjärjestelyjä Euroopan tasolla. Esimerkiksi Alcatel toimittaa Ranskan tuotantolaitoksestaan suuria määriä kaapeleita muihin maihin. NKT ja ABB puolestaan ovat perustaneet kansainväliset tuotantokeskukset Kööpenhaminaan ja Karlskronaan, mistä käsin ne toimittavat kaapeleita useisiin Euroopan maihin. Voimakaapelit toimitetaan näin ollen yhä useammin eurooppalaisten tuotantoverkoston kautta kansallisten toimittajien sijaan.
- (52) Tuontiaste vaihtelee jäsenvaltioittain. Yhdistyneessä kuningaskunnassa kolmasosa kulutuksesta perustui vuonna 1999 tuontiin, kun taas Italiassa tuonnin osuus kulutuksesta oli vain noin 9 prosenttia (määrä tosin on kasvussa). Saksassa 21,9 prosenttia, Ranskassa 23,9 ja Pohjoismaissa 17,4 prosenttia kulutuksesta perustuu tuontiin. Tuonnin alhainen määrä tietyissä jäsenvaltioissa ei kuitenkaan johdu markkinoille pääsyn esteistä vaan kuvastaa sitä, miten nopeasti ja laajasti sääntelyn purkaminen ja yksityistäminen on tapahtunut.
- (53) Tutkimuksesta kävi lisäksi ilmi, ettei paikallinen tuotantokapasiteetti ole onnistuneen markkinoille pääsyn ennakoedellytys, sillä kuljetuskustannukset ovat suhteellisen alhaiset<sup>21</sup>. Yhteisön sisäiset kuljetuskustannukset ovat keskimäärin 3–7 prosenttia tuotantokustannuksista<sup>22</sup>. Ne ovat näin ollen samalla tasolla kuin muilla teollisuudenaloilla, joilla on vakiintuneet tuotantojärjestelmät Euroopassa.
- (54) Markkinatutkimus osoitti myös, että paikallinen toiminta ei ole asiakkaan tilaamien LV- ja MV-kaapelien oikea-aikaisen toimituksen kannalta välttämätöntä. Asiakkaat saattavat tarvita kaapeleita jopa 1–2 viikon kuluessa tilauksesta, ja tavarat pystytään

<sup>21</sup> HV- ja EHV-voimakaapelien suuremman tuotantoarvon vuoksi niiden kuljetuskustannukset ovat suhteessa alhaisemmat kuin LV- ja MV-kaapelien kuljetuskustannukset.

<sup>22</sup> Useimpien asiakkaiden mukaan kuljetuskustannukset toimivat markkinoille pääsyn esteenä pääasiassa alhaisen jalostusarvon omaaville, Euroopan ulkopuolelta tuotaville kaapeleille, joiden kohdalla kuljetuskustannusten osuus on noin 10–15 prosenttia tuotantoarvosta.

yleensä toimittamaan perille tässä ajassa. Tarvittaessa tuotteet voidaan sijoittaa paikallisiin varastoihin suhteellisen lyhyellä varoitusaajalla ja kohtuullisin kustannuksin. HV- ja EHV-kaapeleille tällaisia oikea-aikaista toimitusta koskevia vaatimuksia ei ole. Paikallinen toiminta huolto ja asennusta varten ei tunnu olevan tarpeen. LV- ja MV-kaapeleiden asennuksesta ja huollosta vastaa asiakas. HV- ja EHV-kaapelien asennuksesta ja huollosta<sup>23</sup> vastaa yleensä tavarantoimittaja paikallisten alihankkijoiden avustuksella. Komission tutkimuksessa mukana olleet asiakkaat ja kilpailijat olivat myös tätä mieltä.

### *Päätelmä*

- (55) Yhteenvedona voidaan todeta, että sähkömarkkinoiden vähittäisen vapautumisen ansiosta (LV- ja MV- sekä HV- ja EHV-) voimakaapelien tuotanto ja myynti ovat kehittyneet yhteisön laajuisiksi, vaikka tämä kehitys ei vielä näy nykyisissä markkinaosuuksissa. Kysynnästä vastaavat suuret, pitkälle kehittyneet laitokset, joilla on merkittävä ostovoima, jota ne voivat hyödyntää strategisesti (esimerkiksi kannustamalla ulkomaisia yrityksiä tulemaan markkinoille). Markkinoille pääsyn esteitä on vähän. Näin ollen komissio katsoo, että merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat yhteisön laajuiset.

## **C. Kilpailua koskeva arviointi**

### *Johdotukset*

- (56) Pirellin sekä hankinnan kohteena olevien yritysten ja niiden suurimpien kilpailijoiden ilmoituksen mukaiset markkinaosuudet yhteisössä vuosina 1997, 1998 ja 1999 esitetään seuraavassa taulukossa:

<b>Kilpailija/tuote</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999/2000</b>
Pirelli	[alle 10 %]*	[5–15 %]*	[10–20 %]*
BICC/hankinnan kohteena olevat yritykset	[alle 10 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*
<b>Pirelli/BICC</b>	/	/	[10–20 %]*
Alcatel	[10–20 %]*	[10–20 %]*	[10–20 %]*
Delta	[alle 5 %]*	[1–10%]*	[1–10 %]*
Triveneta	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*
Draka	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*
BICC General <sup>24</sup>	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*
ABB	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*
General Cavi	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*

- (57) Kuten 56 kohdan taulukosta käy ilmi, osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus on [10–20]\* prosenttia, joka ei juurikaan eroa Alcatelin [10–20]\* prosentin markkinaosuudesta. Johdotusten markkinat ovat varsin hajanaiset, ja niillä toimii

<sup>23</sup> HV- ja EHV-kaapelit eivät yleensä edellytä säännöllistä huoltoa.

<sup>24</sup> Jäljellä oleva liiketoiminta Espanjassa ja Portugalissa.

lukuisia sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kanssa kilpailevia toimittajia. Ehdotettu keskittymä ei juurikaan kasvata Pirellin nykyistä markkinaosuutta johdotusten alalla eikä anna Pirellille/BICC:lle määräävää markkina-asemaa. Johdotusten alalla ei ole merkittäviä markkinoille pääsyn esteitä, sillä tuotantoprosessi ei edellytä monipuolista taitotietoa ja asiakasuskollisuuden on ilmoitettu olevan vähäistä. Huomattava osa tuotetuista johdotuksista myydään riippumattomien jälleenmyyjien kautta, joilla ei ole siteitä kaapelinvalmistajiin ja joilla puolestaan on merkittäviä markkinaosuuksia jäsenvaltioissa. Suuriin jälleenmyyjiin kuuluvat esimerkiksi Rexel, Sonepar ja Edmundson Ranskassa ja Belgiassa sekä Newey & Eyre, Rexel ja Sonepar Yhdistyneessä kuningaskunnassa. Markkinatutkimus on vahvistanut, ettei ehdotettu keskittymä aiheuta kilpailuongelmia johdotusten alalla.

### ***Kuparitankojen tuotanto ja myynti***

- (58) Sekä Pirellin että BICC:n osuus kuparitankojen myynnistä yhteisössä vuonna 1999 oli noin 5 prosenttia kokonaismarkkinoista, ja niiden yhteenlaskettu markkinaosuus oli 10 prosenttia. Alcatelin markkinaosuus oli 13,7 prosenttia.<sup>25</sup> Pirelli/BICC<sup>26</sup> ja Alcatel ovat ainoat kuparitankojen tuotannon alalla vertikaalisesti toimivat tuottajat, ja niiden osuus kaikesta ETA:n kuparitankojen tuotannosta on 25 prosenttia. Riippumattomien tuottajien osuus tuotannosta on 75 prosenttia. Ehdotettu keskittymä ei johda sellaisen määräävän markkina-aseman syntymiseen kuparitankojen alalla, jonka seurauksena kilpailu yhteismarkkinoilla vaikeutuisi merkittävästi, sillä Pirellin/BICC:n ja Alcatelin kilpailijat voivat hankkia kuparitankoja riippumattomilta toimittajilta.

### ***Voimakaapelit***

#### *Voimakaapelialan viimeaikainen kehitys*

- (59) Voimakaapelien markkinat ovat perinteisesti olleet suljetut markkinat, joilla kansalliset toimittajat<sup>27</sup> ovat täyttäneet suureksi osaksi kansallisten sähkölaitosten tarpeet ilman ulkomaisten kilpailijoiden taholta tulevaa merkittävää kilpailua. Koska kilpailupainetta ei ollut, julkiset laitokset suosivat yleensä kotimaisia toimittajia. Julkiset laitokset eivät juurikaan kiinnittäneet huomiota hintaan, ja joissakin maissa niillä oli taipumusta rakentaa verkostoistaan turhankin teknisiä. Lisäksi voimakaapelien osuus pääomamenoista on yleensä hyvin pieni (alle 10 prosenttia), eikä niitä näin ollen pidetty kustannusten alentamisen ensisijaisena kohteena. Etenkin suurjännitevoimansiirrossa useimmat Euroopan sähkölaitokset käyttävät sähköverkoissaan pääasiassa ilmassa kulkevia johtoja, joiden markkinoihin toimenpide ei vaikuta<sup>28</sup>.

---

<sup>25</sup> Ilmoituksessa annetut luvut.

<sup>26</sup> AEI:n kanssa perustetun yhteisyrityksen kautta.

<sup>27</sup> Toimittajat, jotka eivät välttämättä ole kansallisessa omistuksessa mutta joilla on tuotantokapasiteettia kyseisessä maassa.

<sup>28</sup> Euroopassa 400 kV:n johdoista noin 0,7 prosenttia, 220 kV:n johdoista 2 prosenttia ja 45–220 kV:n johdoista 5 prosenttia on maanalaisia johtoja.

- (60) Sähkömarkkinoiden asteittaisen vapautumisen ansiosta ja julkisia hankintoja koskevan yhteisön lainsäädännön täytäntöönpanon myötä kaapeliteollisuuden kilpailuympäristö on alkanut muuttua. Kysyntä on vähentynyt laitosten uudelleenjärjestelyjen (kuten yksityistämisen sekä sähkönsiirron, jakelun ja ylläpidon eriyttämisen) ja markkinoiden korkean kyllästymisasteen vuoksi (useimmilla jäsenvaltioilla on suhteellisen kehittynyt sähköverkko). Monet laitokset ovat vähentäneet investointejaan sääntelyjärjestelmän tiukentumisen myötä, mikä on synnyttänyt koko alaa koskevan huomattavan liikakapasiteetin (noin 30–50 prosenttia).
- (61) Näiden ja muiden tekijöiden vuoksi<sup>29</sup> kaapelintoimittajat ovat viimeisten kolmen vuoden aikana joutuneet etsimään ratkaisuja hintojen nopeaan (jopa 60 prosentin) laskuun ja voittomarginaalien pienenemiseen. Hintojen vaihtelut eivät aina ole olleet eri jäsenvaltioissa yhdenmukaisia, mutta vuosina 1996–1999 ne ovat laskeneet yleisesti: LV-kaapeleiden hinnat ovat laskeneet 16–24 prosenttia ja MV-kaapeleiden 7–36 prosenttia suurissa jäsenvaltioissa (Ranskassa, Italiassa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa) lukuun ottamatta Saksaa<sup>30</sup>. HV- ja EHV-kaapelien hintojen suuntauksien ja maiden välinen vertailu on hankalaa kunkin yksittäisen hankkeen erityispiirteiden ja liiketoimien alhaisen kokonaismäärän vuoksi. Asiakkaat ovat ilmoittaneet huomattavista, jopa 60 prosentin hinnanlaskuista markkinoilla. Se, etteivät hinnat ole laskeneet Euroopan eri maissa yhdenmukaisesti, ei merkitse sitä, että markkinat olisivat kansalliset. Ennemmin se kuvastaa tahtia, jolla sähkömarkkinoiden sääntelyä on purettu ja näin ollen myös sitä, kuinka hintatietoisia kansalliset laitokset ovat.
- (62) Tällä hetkellä hinnat ovat alhaisemmat kuin koskaan. Tämän markkinatilanteen vuoksi monet kaapelinvalmistajat ovat vetäytyneet markkinoilta. Monet jäljelle jääneet kilpailijat ovat joutuneet yhdistymään vähentäen näin liikakapasiteettia ja lisäten tehokkuutta kapasiteetin paremman käyttöasteen avulla ja keskittämällä joidenkin kaapelityyppien tuotannon tiettyihin tuotantolaitoksiin Euroopassa.
- (63) Kyseessä olevaa toimenpidettä on näin ollen tarkasteltava osana kaapeliteollisuuden yleistä keskittymistä ja uudelleenjärjestelyä. Syynä ehdotettuun toimenpiteeseen, jossa Pirelli ostaa osan BICC:n liiketoiminnasta, on tuotantokapasiteetin järjeistäminen, johon mahdollisesti liittyy tuotantolaitosten sulkemisia. Vaikka toimenpide todennäköisesti vähentää kapasiteettia, osapuolten markkinavoimaa toimenpiteen jälkeen rajoittavat useat taloudellisesti kannattavat toimittajat sekä laitosten merkittävä ostovoima, minkä ansiosta hintojen ei pitäisi nousta kilpailukykyisen tason yläpuolelle.

#### *Markkinaosuudet*

- (64) Seuraavassa taulukossa esitetään ilmoituksen mukaiset markkinaosuudet yhteisön HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla vuosina 1997, 1998 ja 1999–2000:

Kilpailija	1997	1998	1999–2000
Pirelli	[20–30]* %	[20–30]* %	[30–40]* %
BICC (hankinnan)			[5–15 %]*

<sup>29</sup> Mukaan luettuna Bundeskartellamin tekemä päätös, jolla lopetettiin saksalainen voimakapelikartelli vuonna 1996; B 7-31301-A-105/96.

<sup>30</sup> Saksassa lopetettiin vuonna 1996 laaja voimakapelikartelli, minkä jälkeen HV- ja EHV-kaapelien hinnat ovat viimeisten kolmen vuoden aikana laskeneet jopa 60 prosenttia. LV- ja MV-kaapelien hinnat puolestaan ovat nousseet pohjalukemistaan vuonna 1996 tapahtuneen kartellin hajoamisen jälkeen.

kohteena olevat yritykset)			
<b>Pirelli/BICC</b>	/	/	[45–55 %]*
Alcatel	[10–20 %]*	[10–20 %]*	[10–20 %]*
ABB	[1–10 %]*	[1–10 %]*	[1–10 %]*
BICC <sup>31</sup>	[15–25 %]*	[15–25 %]*	[1–10 %]*
NKT	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*
SAT/Sagem	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*

(65) Pirellin/BICC:n yhteenlaskettu markkinaosuus on [45–55]\* prosenttia, kun seuraavaksi suurimman toimijan Alcatelin markkinaosuus on vain [10–20]\* prosenttia. Toimenpiteellä yhdistetään HV- ja EHV-kaapelien suurin ja kolmanneksi suurin valmistaja.

(66) Seuraavassa taulukossa esitetään ilmoituksen mukaiset markkinaosuudet yhteisön LV- ja MV-kaapelien markkinoilla vuosina 1997, 1998 ja 1999–2000:

	<b>1997</b>		<b>1998</b>		<b>1999–2000</b>	
	<b>LV</b>	<b>MV</b>	<b>LV</b>	<b>MV</b>	<b>LV</b>	<b>MV</b>
Pirelli	[5–15 %]*	[10–20 %]*	[5–15 %]*	[10–20 %]*	[20–30 %]*	[25–35 %]*
BICC (hankinnan kohteena olevat yritykset)					[1–10 %]*	[1–10 %]*
<b>Pirelli/BICC</b>					<b>[25–35 %]*</b>	<b>[30–40 %]*</b>
Alcatel	[15–25 %]*	[15–25 %]*	[15–25 %]*	[15–25 %]*	[15–25 %]*	[15–25 %]*
Draka	[5–15 %]*	[1–10 %]*	[1–10 %]*	[1–10 %]*	[5–15 %]*	[5–15 %]*
SAT-Sagem	[1–10 %]*	[1–10 %]*	[1–10 %]*	[1–10 %]*	[1–10 %]*	[alle 5 %]*
BICC <sup>32</sup>	[1–10 %]*	[5–15 %]*	[5–15 %]*	[5–15 %]*	[alle 5 %]*	[1–10 %]*
NKT	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*
ABB	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*	[alle 5 %]*

(67) Pirellin/BICC:n yhteenlaskettu markkinaosuus on [25–35]\* prosenttia. LV-kaapelien alalla Pirellin/BICC:n ja Alcatelin yhteenlaskettu markkinaosuus on noin [45–55]\* prosenttia. MV-kaapelien alalla niiden markkinaosuus on [50–60]\* prosenttia.

<sup>31</sup> BICC:n jäljelle jäävä liiketoiminta, johon kuuluvat pääasiassa Espanjan ja Portugalin tuotantolaitokset.

<sup>32</sup> BICC:n jäljelle jäävä liiketoiminta, johon kuuluvat pääasiassa Espanjan ja Portugalin tuotantolaitokset.

- (68) Koska Pirellin/BICC:n yhteenlasketut markkinaosuudet ovat suuret sekä LV- ja MV-kaapelien alalla että HV- ja EHV-kaapelien alalla, komissio on tutkinut seuraavia mahdollisuuksia:
- (a) Pirellin/BICC:n yksinomaisen määräävän markkina-aseman syntyminen HV- ja EHV-kaapelien alalla.
  - (b) Pirellin/BICC:n ja Alcatelin yhteisen määräävän markkina-aseman syntyminen HV- ja EHV-kaapelien alalla.
  - (c) Pirellin/BICC:n ja Alcatelin yhteisen määräävän markkina-aseman syntyminen LV- ja MV-kaapelien alalla.

***Yksinomaisen määräävän markkina-aseman mahdollinen syntyminen HV- ja EHV-kaapelien alalla***

*Toimenpiteestä seuraavan markkinaosuuden kasvun vaikutus*

- (69) HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla sulautuman tuloksena syntyvä yritys olisi markkinajohtaja [45–55]\* prosentin markkinaosuudellaan, ja ero seuraavaksi suurimpaan yritykseen Alcateliin, jonka markkinaosuus on [10–20]\* prosenttia, olisi merkittävä.
- (70) Jotta osapuolten markkina-asemaa voidaan arvioida asianmukaisesti, on pidettävä mielessä, että useissa jäsenvaltioissa HV-kaapelien kysyntä riippuu pääasiassa kansallisista sähköverkko-operaattoreista, joita ovat esimerkiksi Yhdistyneen kuningaskunnan National Grid Company (NGC), Italian Enel ja Ranskan EDF ja joiden osuus kotimaisesta kysynnästä on jopa 90 prosenttia. Nykyinen markkinarakente perustuukin suureksi osaksi näiden suurimpien asiakkaiden hankintapolitiikkaan. Nämä laitokset voivat siirtää hankintansa muille toimittajille säilyttääkseen halutun määrän toimittajia.
- (71) Näin ollen on epätodennäköistä, että sulautuman tuloksena syntyvä yritys säilyttäisi Pirellin/BICC:n nykyisen yhteenlasketun markkinaosuuden. Monet Pirellin ja BICC:n kilpailijat odottivat ulkomaisille toimittajille syntyvän uusia mahdollisuuksia, sillä Pirelliä ja BICC:ä ensisijaisina toimittajinaan tällä hetkellä käyttävät laitokset todennäköisesti laajentavat toimittajakantaansa.<sup>33</sup> Tällä hetkellä kaikilla Euroopan suurimmilla kaapelinvalmistajilla on huomattava liikkapasiteetti, ja tämän vuoksi ne pystyvät ottamaan vastaan ylimääräisiä tilauksia.
- (72) Hintojen laskun ansiosta laitokset saavat pitkäaikaisilta toimittajiltaan erittäin kilpailukykyisiä tarjouksia. Markkinaosuudet ovat tästä syystä pysyneet viime vuosina suhteellisen vakaina. Ulkomaiset kilpailijat asettavat kuitenkin kilpailupaineita. Yritykset ovat saaneet pitkäaikaisilta toimittajiltaan huomattavia (jopa 40 prosentin) hinnanalennuksia viittaamalla ulkomaisilta kilpailijoilta (esimerkiksi ABB ja Brugg Italiassa, Alcatel ja Fulgor Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja NKT Saksassa) saamiinsa edullisempiin tarjouksiin.

---

<sup>33</sup> Esimerkiksi Enelillä ja EDF:llä on sisäisten ohjeiden mukaisesti yleensä vähintään kolme toimittajaa eri jännitealueille tarkoitettuja kaapeleita varten. Joillakin saksalaisilla asiakkaslaitoksilla on varmuussyistä suurilla ja erittäin suurilla jännitealueilla vähintään kaksi toimittajaa kutakin kaapelityyppiä kohden.

*Toimenpiteen jälkeen asiakkailla on edelleen käytettävissään ainakin neljä muuta toimittajaa*

- (73) Osapuolten lisäksi Euroopassa on useita kaapelintoimittajia, kuten ABB, Alcatel, NKT, Brugg (ja mahdollisesti Sagem ja BICC General<sup>34</sup>), joilla on riittävät tekniset edellytykset, tuotantokapasiteetti ja laatusertifikaatit voidakseen toimittaa suurille eurooppalaisille laitoksille taitotietoa edellyttäviä HV- ja EHV-kaapeleita suuria määriä. Näin ollen ne ovat varteenotettavia tarjousentekijöitä missä tahansa HV- ja EHV-voimakaapeleita koskevassa suuressa eurooppalaisessa tarjouskilpailussa. Lisäksi pienemmillä yrityksillä kuten Fulgorilla, jonka markkinaosuus yhteisössä on [alle 5] prosenttia ja joka on äskettäin hyväksytty Enelin esikarsittujen toimittajien joukkoon, on tekniset edellytykset HV- ja EHV-voimakaapeleiden toimittamiseen edellyttäen, että asiakas sitoutuu riittävän suureen tilaukseen, jotta välttämättömät investoinnit ovat kannattavia. Kuten edellä 36–40 kohdassa todettiin, markkinoille pääsyn tekniset ja hallinnolliset esteet ovat melko vähäisiä. Jos edellytetään erityistä tyyppihyväksyntää, se on mahdollista saada kohtuullisessa ajassa asiakkaan tuella. Kaikki suuret valmistajat pystyvät toimittamaan XLPE-eristykseen perustuvia HV- ja EHV-kaapeleita. Lisäksi kaikki markkinatoimijat olivat sitä mieltä, että kuljetuskustannukset ovat kohtuulliset (3–5 prosenttia tuotantohinnasta) ja että tuontimäärät ovat kasvussa.
- (74) Kilpailijoiden suhteellisen alhaiset markkinaosuudet yhteisössä (Pirelliin/BICC:iin verrattuna) eivät kuvasta asianmukaisella tavalla näiden kilpailijoiden kilpailuedellytyksiä ja tuotantokapasiteettia, sillä nykyisten alhaisten hintojen vuoksi valmistajat ovat keskittyneet Euroopan ulkopuolisiin markkinoihin (kuten ABB) tai perinteisiin kotimarkkinoihin (kuten Alcatel). Hintojen elpymässä näiden yritysten odotetaan osallistuvan aktiivisemmin tarjouskilpailuihin myös Euroopassa.
- (75) Asiakkaat ovat myös vahvistaneet, että niiden nykyinen sopimussuhde pitkäaikaisten toimittajien kanssa ei ole esteenä toimittajan vaihtamiselle lyhyellä varoitusajalla. Vahvan neuvotteluasemansa ansiosta monet asiakaslaitokset ovat neuvotelleet puitesopimuksista uudelleen, jos markkinahinnat ovat niiden mielestä laskeneet sopimusajanjakson aikana.
- (76) Huomattavan ostovoimansa ansiosta laitokset voivat houkutella markkinoille uusia kaapelintoimittajia kohdentamalla tilauksia strategisesti ja laajentaa näin tarvittaessa toimittajakantaansa. Eräs Yhdistyneessä kuningaskunnassa toimiva laitos kannusti esimerkiksi Fulgoria tulemaan Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoille. Fulgorilla on tekniset edellytykset valmistaa XLPE-eristyksen avulla jopa 240 kV:n jännitteelle tarkoitettuja EHV-voimakaapeleita, ja siitä voi tulevaisuudessa tulla suuri valmistaja yhteisön markkinaosuuden, tuotevalikoiman ja maantieteellisille markkinoille pääsyn avulla mitattuna. Myös muut pienemmät valmistajat, kuten AEI ja Tratos, voivat toimia näin.

*Sähkölaitoksilla on suuri ostovoima ja vahva neuvotteluasema, joita ne käyttävät hyväkseen tarjousmenettelyssä*

- (77) Suurilla laitoksilla, kuten Enelillä ja NGC:llä, sekä EDF:llä ja tärkeimmillä saksalaisilla sähkölaitoksilla mutta myös alueellisilla laitoksilla on huomattava ostovoima. HV- ja EHV-kaapelien kysyntä on lähes kokonaan peräisin näistä asiakasryhmistä. Ne ostavat voimakaapeleita suuria määriä, ja niiden osuus Pirellin ja

<sup>34</sup> BICC:n jäljellä olevat tuotantolaitokset Espanjassa ja Portugalissa.

BICC:n liikevaihdosta on merkittävä. Enelin osuus Italian HV- ja EHV-kaapelien kysynnästä on [70–80]\* prosenttia. Enel ostaa 80–100 prosenttia BICC:n ja [70–80]\* prosenttia Pirellin italialaisille laitoksille myymistä voimakaapelista. NGC ostaa BICC:n Yhdistyneessä kuningaskunnassa myymistä HV- ja EHV-kaapeleista 80–100 prosenttia, ja BICC:n yhteisön laajuudesta myymistä NGC:n ostamat kaapelit vastaavat erittäin suurta osaa.

(78) Direktiivin 93/38/ETY mukaan julkisten yhtiöiden (hankintayksiköiden) on julkaistava säännöllisesti *Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä* kaikki sopimukset, jotka ne aikovat tehdä seuraavien 12 kuukauden aikana (pakollinen 'tarjouskilpailukutsu').<sup>35</sup> Niiden on myös julkaistava tehtyjä sopimuksia koskeva ilmoitus, josta käyvät ilmi kyseiset tuotteet, sopimuksen tekomenettely, vastaanotettujen tarjousten lukumäärä ja sopimuspuoleksi valitun tavarantoimittajan, urakoitsijan tai palvelujen suorittajan nimi ja osoite. Hankintayksiköiden on huolehdittava, ettei sopimuksen tekomenettelyssä ketään tavarantoimittajaa tai palvelujen suorittajaa syrjitä. Monet hankintayksiköt ovat laatineet tavarantoimittajien kelpuuttamisjärjestelmän viittaamalla useimmissa tapauksissa eurooppalaisiin standardeihin. Kelpuuttamisjärjestelmän arviointiperusteiden on oltava niistä kiinnostuneiden tavarantoimittajien saatavilla. Jos hankintayksiköt vaativat esitettäviksi todistuksia siitä, että palvelujen suorittaja täyttää tiettyjen laadunvarmistusstandardien vaatimukset, niiden on viitattava eurooppalaisiin standardisarjoihin. Niiden on myös hyväksyttävä muiden jäsenvaltioiden elinten antamat vastaavat todistukset.

(79) Tarjouskilpailuihin perustuvat markkinat eivät pelkästään takaa todellista kilpailua voimakkaasti keskittyneillä markkinoilla. Julkisia hankintoja koskevien direktiivien soveltamista ja vaikutuksia on tarkasteltava kussakin yksittäisessä tapauksessa erikseen. HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla tarjouskilpailuja järjestetään harvoin ja kunkin yksittäisen sopimuksen arvo on yleensä erittäin suuri. Sopimus tehdään tavallisesti yhden valitun tarjouksentekijän kanssa ("voittaja saa kaiken" -periaate). Tämä kannustaa kilpailijoita panostamaan voimakkaasti kuhunkin tarjouskilpailuun.

#### *Päätelmä*

(80) Ei ole riittävästi todisteita siitä, että toimenpide johtaisi Pirelli/BICC:n määräävään markkina-asemaan yhteisön HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla, koska markkinoilla toimii Pirellin/BICC:n lisäksi ainakin neljä suurta kilpailijaa, jotka ovat varteenotettavia tarjousten tekijöitä, ja koska kysynnästä vastaavat pääasiassa suuret kehittyneet asiakkaat, jotka hankkivat voimakaapelinsa tarjousmenettelyllä.

#### ***Pirellin/BICC:n ja Alcatelin mahdollinen pääsy yhteiseen määräävään markkina-asemaan HV- ja EHV-kaapelien alalla***

(81) HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla kahden suurimman yrityksen, eli Pirellin/BICC:n ja Alcatelin, yhteenlaskettu markkinaosuus on [55–65]\* prosenttia. Kun otetaan huomioon Pirellin/BICC:n ja Alcatelin huomattava etumatka seuraavaksi suurimpiin kilpailijoihin ja markkinoiden voimakas keskittyminen, ei suoralta kädeltä

<sup>35</sup> Sovelletaan sopimuksiin, joiden arvioitu arvo on vähintään 400 000 euroa.

voida sulkea pois mahdollisuutta, että Pirelli/BICC ja Alcatel saisivat yhteisen määräävän markkina-aseman. Yritykset voisivat käyttää yhteistä määräävää markkina-asemaansa hyväksi siten, etteivät ne panostaisi tarjouskilpailuihin yhtä voimakkaasti kuin kilpailutilanteessa, tai että ne jakaisivat markkinat hiljaisella hyväksynnällä maantieteellisten rajojen (esimerkiksi perinteisten kotimarkkinoiden) mukaisesti. Markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, että HV- ja EHV-kaapelien markkinoiden rakenne ei edistä tietoisesti samansuuntaista toimintaa.

- (82) HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla tarjouksia tehdään harvoin. Eri maissa tehdään vuosittain yleensä vain muutama HV- ja EHV-kaapeleita koskeva sopimus ja pienissä maissa vieläkin harvemmin. Kunkin yksittäisen sopimuksen arvo on yleensä erittäin suuri. Sopimus tehdään tavallisesti yhden valitun tarjouksentekijän kanssa ("voittaja saa kaiken" -periaate). Kilpailijoille on näin ollen tärkeää panostaa voimakkaasti kuhunkin tarjoukseen. HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla sopimuksia tehdään vähän ja ne ovat arvoltaan suuria, mikä ei tee tietoisesti samansuuntaisesta toiminnasta houkuttelevaa, sillä tarjouskilpailun voittamisen edut ovat todennäköisesti kilpailun vastaisesta yhteistyöstä mahdollisesti koituvia tulevia hyötyjä suuremmat.
- (83) Lisäksi kilpailun vastaiseen yhteistyöhön perustuvien strategioiden hyödyt jakautuvat epätasaisesti, sillä sekä yksittäisten sopimusten arvo että kilpailijoiden perinteisten maantieteellisten markkinaosuuksien koko vaihtelevat huomattavasti. Pirellin/BICC:n ja Alcatelin nykyiset markkinaosuudet eivät myöskään jakaudu tasaisesti. Lisäksi on todettava, että HV- ja EHV-kaapelien hinnat eivät ole läpinäkyvät, sillä niihin sisältyy oleellisena osana palvelu (esimerkiksi asennus ja huolto), lisälaitteet (esimerkiksi liitännät ja kytkimet) sekä maa- ja vesirakennustyöt, joiden osuus voi olla yli kaksi kolmasosaa hankkeen kokonaishinnasta (erityisesti kaupunkien välisissä maanalaisissa kaapeliyhteyksissä).
- (84) Lisäksi suuret laitokset, jotka HV- ja EHV-kaapeleita pääasiassa ostavat, tekevät hankintansa tavallisesti suurissa erissä. Joissakin jäsenvaltioissa yksi monopoliasemassa oleva sähköverkko-operaattori voi ostaa lähes kaikki tuotetut kaapelit. Suuren ostovoimansa ansiosta näillä asiakkaila on mahdollisuus hankkia aktiivisesti uusia toimittajia kohdentamalla strategisesti tilauksia valituille kaapelinvalmistajille. Pienemmät valmistajat saattavat siten olla kiinnostuneita tekemään tarjouksia edellyttäen, että tilaus on riittävän suuri, jotta välttämättömät investoinnit ovat kannattavia.

#### *Päätelmä*

- (85) Ei ole ratkaisevia todisteita siitä, että toimenpide johtaisi Pirellin/BICC:n ja Alcatelin yhteisen määräävän markkina-aseman syntymiseen, sillä markkinoiden rakenne ehkäisee tarjouksen tekijöiden tietoisesti samansuuntaista toimintaa ja koska asiakkaiden voidaan odottaa hyödyntävän huomattavaa ostovoimaansa.

#### ***Pirellin/BICC:n ja Alcatelin mahdollinen pääsy yhteiseen määräävään markkina-asemaan LV- ja MV-kaapelien alalla***

- (86) LV- ja MV-kaapelien markkinoilla Pirellin/BICC:n ja toiseksi suurimman yrityksen Alcatelin yhteenlaskettu markkinaosuus on [50–60]\* prosenttia. Pirelli/BICC ja Alcatel

toimisivat yhdessä markkinajohtajina, ja niillä olisi jonkin verran etumatkaa seuraavaksi suurimpiin kilpailijoihin. Markkinatutkimus ei kuitenkaan tukenut oletusta, jonka mukaan Pirelli/BICC ja Alcatel saisivat yhteisen määräävän markkina-aseman LV- ja MV-kaapelien markkinoilla.

- (87) HV- ja EHV-kaapeleihin verrattuna Pirellin/BICC:n ja Alcatelin markkinaosuudet LV- ja MV-kaapelien markkinoilla jakautuvat tasaisemmin (Pirelli/BICC: [25–35]\* prosenttia ja Alcatel [15–25]\* prosenttia), mutta niiden yhteenlaskettu markkinaosuus on pienempi ([50–60]\* prosenttia). Markkinoille pääsyn esteet LV- ja MV-kaapelien markkinoilla ovat pienemmät kuin HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla, sillä LV- ja MV-kaapelien valmistus ei edellytä yhtä paljon taitotietoa. LV- ja MV-kaapelien markkinoilla Pirellin/BICC:n suurimpia kilpailijoita ovat Alcatel, NKT, Draka, Sagem ja Brugg sekä useat pienemmät yritykset, esimerkiksi Fulgor, Waskonig, AEI, Tratos, Carena ja Triveneta, jotka toimivat suppeammilla maantieteellisillä markkinoilla ja/tai tuotemarkkinoilla.
- (88) Kilpailua LV- ja MV-kaapelien markkinoilla ylläpitävät näin ollen muut suuret valmistajat sekä monet pienemmät yritykset. Asiakkaat katsovat, että jos nykyisten toimittajien hinnat nousisivat, ne voisivat valita vähemmän tunnettuja pieniä valmistajia LV- ja MV-kaapelien toimittajaksi edellä 87 kohdassa mainittujen pienempien yritysten lisäksi. Näillä pienemmällä yrityksillä on usein vakiintunut markkina-asema ja ne toimittavat LV- ja MV-kaapeleita alueellisille laitoksille ja – osana tarjouksen tehnyttä yhteenliittymää – kansallisille verkko-operattoreille. Monien pienten kilpailukykyisten yritysten ansiosta on epätodennäköistä, että Pirelli/BICC ja Alcatel voisivat hyödyntää yhteenlaskettua markkinaosuuttaan hintojen nostamiseksi LV- ja MV-kaapelien markkinoilla.
- (89) HV- ja EHV-kaapeleita koskeviin tarjouksiin verrattuna LV- ja MV-kaapeleita koskevia tarjouksia tehdään useammin ja niiden keskimääräinen arvo on alhaisempi. Jos otetaan huomioon alhaisempi keskimääräinen arvo ja tarjousten tekemähdollisuuksien suurempi lukumäärä, toimittajat tuskin lähtevät aggressiiviseen tarjousten tekoon, jos vaarana on hintojen lasku ja kilpailevien toimittajien kustotoimenpiteet.
- (90) Asiaa koskevan komission tutkimuksen mukaan laitoksilla on useita eri mahdollisuuksia estää tarjoajien välinen tietoisesti samansuuntainen toiminta. Asiakkaat voivat tehdä esimerkiksi puitesopimuksia, jotka kattavat laitoksen tarpeen tietyllä (jopa kahden vuoden) ajanjaksolla, jolloin sopimuksia tehdään harvemmin ja ne ovat arvoltaan suurempia. Näin lisätään asiakkaiden halua panostaa voimakkaasti tarjouskilpailuihin. Laitokset käyttävät usein myös tekniikkaa, jossa ne lisäävät asteittain suuriin toimittajiin kohdistuvaa painetta pienentämällä suurille toimittajille kohdistamiaan tilauksia. Osoittamalla pienemmille toimittajille suurempia tilauksia ja pienentämällä nykyisten toimittajien tilausmääriä voidaan lisätä sellaisiin toimittajiin kohdistuvaa painetta, joilla on huomattavat kiinteät kustannukset. Italialainen Enel ja muut suuret asiakaslaitokset käyttävät molempia strategioita.
- (91) Markkinatutkimuksen tulokset osoittavat, että LV- ja MV-tuotteiden hinnat eivät ole kovin läpinäkyvät, mikä johtuu mielekkäiden listahintojen puutteesta ja asiakaskohtaisten tuote-eritelmien eroista. Kilpailun vastaiseen yhteistyöhön perustuvien strategioiden toteuttaminen vaikeutuu näin entisestään.
- (92) Myös monet sähkönjakelun alalla toimivat pienemmät alueelliset laitokset ostavat LV- ja MV-kaapeleita. Näiden laitosten pienempää ostovoimaa kansallisiin verkko-operaattoreihin verrattuna tasoittaa niiden mahdollisuus hankkia kaapeleita suurten

valmistajien lisäksi monilta pienemmiltä yrityksiltä. Nämä pienemmät yritykset, kuten Italiassa toimivat Tratos, Carena ja Triveneta sekä Yhdistyneessä kuningaskunnassa toimiva AEI, pystyvät tyydyttämään alueellisten laitosten pienemmän kaapelitarpeen.

### *Päätelmä*

- (93) Vaara, että ehdotetun toimenpiteen seurauksena Pirelli/BICC ja Alcatel saavuttavat oligopolistisen markkina-aseman LV- ja MV-kaapelien markkinoilla, on pieni, koska markkinoille pääsyn esteitä on vähän, markkinoilla on paljon pieniä kilpailukykyisiä yrityksiä, kahden suurimman yrityksen markkinaosuudet ovat erisuuruiset ja hintojen läpinäkyvyys on heikko.

## **VI. PÄÄTELMÄ**

- (94) Pirellin ja BICC:n Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Italiassa olevien toimintojen yhdistäminen poistaa yhden jo nyt keskittyneillä markkinoilla toimivista suurimmista kilpailijoista (tai ainakin heikentää sitä merkittävästi). Sulautuman tuloksena syntyvä yritys tulee olemaan suurin Euroopan talousalueella toimiva kaapelinvalmistaja. Toimenpiteellä jatketaan kaapelialan uudelleenjärjestelyä, joka alkoi sähköalan asteittaisen vapautumisen myötä ja jonka seurauksena useat kaapelintoimittajat (kuten Siemens, KWO Kabel ja Delta) poistuivat markkinoilta. Koska kyseiset markkinat ovat hyvin keskittyneet, komissio on arvioinut huolellisesti toimenpiteen vaikutukset käynnissä olevaan sähköalan rakennemuutokseen. Markkinajohtajien yhdistymistä edelleen on tarkasteltava erittäin kriittisesti.
- (95) Komissio ei ole löytänyt käsiteltävänä olevassa asiassa ratkaisevia todisteita siitä, että sulautuma johtaisi yhteisön LV- ja MV-kaapelien sekä HV- ja EHV-kaapelien markkinoilla Pirellin/BICC:n määräävän markkina-aseman muodostumiseen tai vahvistaisi sitä tai että se johtaisi Pirellin/BICC:n ja Alcatelin oligopolistisen markkina-aseman muodostumiseen, minkä seurauksena kilpailu yhteismarkkinoilla heikentyisi merkittävästi. Ehdotetun toimenpiteen jälkeen jäljelle jää riittävä määrä vartenotettavia tarjousentekijöitä hintojen säilymiseksi kilpailukykyisellä tasolla. Kysynnästä vastaavat pääasiassa suuret, pitkälle kehittyneet asiakkaat, joilla on huomattava ostovoima, minkä ansiosta ne voivat edistää uusien yritysten markkinoille tuloa kohdentamalla tarvittaessa sopimuksia strategisesti.
- (96) Komissio katsoo, että markkinoilla on toimenpiteen jälkeen neljä suurta kilpailijaa sekä useita pienempiä valmistajia, että nämä toimittajat todennäköisesti osallistuvat tarjouskilpailuihin, jotka muodostavat kilpailuprosessin merkityksellisillä markkinoilla, ja että asiakkailla on hyvät mahdollisuudet muokata näitä tarjousmenettelyjä siten, että kilpailu on tehokasta. Ehdotetun toimenpiteen ei näin ollen voida katsoa luovan tai vahvistavan määräävää markkina-asemaa, jonka seurauksena kilpailu häiriintyisi merkittävästi huomattavassa osassa yhteismarkkinoita. Toimenpide on sen vuoksi julistettava sulautuma-asetuksen 8 artiklan 2 kohdan mukaisesti yhteismarkkinoille soveltuvaksi ja ETA-sopimuksen 57 artiklan mukaisesti sopimuksen toimintaan soveltuvaksi.

---

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

1. Toimenpide, jolla Pirelli Cavi e Sistemi S.p.A. hankkii määräysvallan osaan BICC Generalin liiketoiminnasta, julistetaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi.

2 artikla

2. Tämä päätös on osoitettu seuraavalle yhtiölle:

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

Tehty Brysselissä

Komission puolesta  
Mario Monti  
Komission jäsen