

**Komission päätös,
tehty 30 päivänä lokakuuta 2001,**

yrityskeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille

ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi

(Asia nro COMP/M.2420 - Mitsui/CVRD/Caemi)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETAn kannalta merkityksellinen teksti)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon sopimuksen Euroopan talousalueesta, ja erityisesti sen 57 artiklan 2 kohdan a alakohdan,

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

ottaa huomioon tätä asiaa koskevan menettelyn aloittamisesta 26 päivänä toukokuuta 2000 tehdyn komission päätöksen,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon³,

ottaa huomioon kuulemismenettelystä vastaavan neuvonantajan loppukertomuksen,

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

² EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1.

³ EYVL ...

SEKÄ KATSOO SEURAAVAA:

- (1) Mitsui ja Companhia Vale do Rio Doce (jäljempänä 'CVRD') antoivat 31 päivänä toukokuuta 2001 komissiolle neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 4 artiklan mukaisen ilmoituksen, jonka mukaan Mitsui ja CVRD aikoivat hankkia yhdessä määräysvallan yhtiössä Caemi Mineração e Metalurgia SA (jäljempänä 'Caemi') ostamalla sen osakkeita.
- (2) Tutkittuaan ilmoituksen komissio totesi 3 päivänä heinäkuuta 2001, että ilmoitettu toimenpide kuuluu neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 soveltamisalaan ja että sen soveltuvuudesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan oli vakavia epäilyjä. Komissio antoi 29 päivänä elokuuta 2001 väitetiedoksiannon, minkä jälkeen 24 päivänä syyskuuta 2001 järjestettiin osapuolten välinen suullinen kuuleminen.

I. OSAPUOLET

- (3) Mitsui on japanilainen yhtiö, joka harjoittaa erilaisten raaka-aineiden ja muiden tuotteiden, muun muassa rautamalmin, maailmanlaajuista kauppaa ja joka omistaa vähemmistö- ja enemmistöosuuksia useissa australialaisissa ja intialaisissa rautalmiyhtiöissä, muun muassa merkittävän vähemmistöosuuden maailman toiseksi suurimmassa rautamalmikaivoksessa Robe Riverissä. Mitsui myös järjestää rahoitusta ja muuta hanketukea muiden yhtiöiden liiketoiminnalle.
- (4) CVRD, joka on sijoittautunut Brasiliaan, on monipuolinen kaivosyhtiö ja maailman suurin rautamalmin tuottaja. Sen pitää jo nyt yhdessä tai yksin hallussaan suurinta osaa Brasilian rautamalmituotannosta, merkittävimpana poikkeuksena Caemin tytäryhtiö Mineração Brasileiras Reunidas SA (jäljempänä 'MBR'). CVRD hankki hiljattain omistukseensa Brasilian kolmanneksi suurimman rautamalmin tuottajan Ferteco Mineração SA:n (jäljempänä 'Ferteco'). Se toimii myös aktiivisesti kuljetusalalla (rautatiet, satamatoiminta ja laivaliikenne). Rautamalmin lisäksi CVRD valmistaa myös useita muita tuotteita, kuten lannoitteita, kaoliinia, metallurgista bauksiittia, selluloosaa ja paperia.
- (5) Caemi on Brasilian lakien mukaisesti perustettu julkinen osakeyhtiö, jolla on pääomasijoituksia yhtiöissä, jotka tuottavat ja myyvät rautalmia Brasiliassa ja Kanadassa, kaoliinia ja tulenkestävää kalkittua bauksiittia Brasiliassa, sekä niihin liittyvissä logistiikkayrityksissä (rautatie- ja satamatoimintaa Brasiliassa). Se toimii rautalmialalla omistamalla 84,6 prosentin enemmistöosuuden brasilialaisesta MBR-yhtiöstä ja 50 prosentin yhteishallintaosuus kanadalaisessa Quebec Cartier Mining Company (jäljempänä 'QCM') -yhtiössä, jossa toinen määräysvaltaa käyttävä osakas on Dofasco, Kanadan suurin integroitunut teräksentuottaja. MBR on (CVRD:n jälkeen) Brasilian toiseksi suurin rautamalmin tuottaja ja maailman neljänneksi suurin rautamalmin tuottaja (CVRD:n, Rio Tinton ja BHP:n jälkeen).

II. TOIMENPIDE

- (6) Mitsuiin hallussa on tällä hetkellä 40 prosenttia Caemin äänivaltaisista osakkeista. Loput 60 prosenttia Caemin äänivaltaisista osakkeista omistavat "Freringit"

(Freringin perheen kaksi veljestä ja [...])*). Yritystoa varten Mitsui on perustanut kokonaan omistuksessaan olevan tytäryhtiön "Mitsui Holding Companyn" (MHC); joka tulee lopulta Mitsuiin ja CVRD:n yhteiseen määräysvaltaan (katso jäljempänä).

- (7) Mitsui ja CVRD hankkivat yhteisen määräysvallan Caemissa kahdessa vaiheessa seuraavassa kuvatulla tavalla:

[Yrityskeskittymän ensimmäisessä vaiheessa Mitsui käyttää aiemmin olemassa ollutta]* optio-oikeuttaan Freringien omistusosuuteen. Toisessa vaiheessa CVRD ostaa 50 prosenttia Caemin äänivaltaisista osakkeista Mitsuilta]*:

- (i) [...]*.
- (ii) [...]*

- (8) Näin ollen Caemin äänivaltaiset osakkeet ovat muodollisesti ja hetkellisesti CVRD:n ja Mitsuiin yhteisessä määräysvallassa. Osapuolten mukaan MHC:n ja Freringsien välinen ostosopimus ja strateginen liittoumasopimus ovat sidoksissa toisiinsa siten, että yrityskeskittymän ensimmäinen vaihe ei toteudu ilman, että toinen vaihe myös toteutuu. Näin ollen ilmoituksen mukaisesti toimenpiteiden väistämätön lopputulos on se, että ilmoituksen tehneet osapuolet hankkivat Caemin yhteiseen määräysvaltaansa. Näin ollen tämä useampaan vaiheeseen jaettu toimenpide muodostaa asetuksen (ETY) N:o 4064/89 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitetun yhden ainoan keskittymän.

III. YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS

- (9) Kyseisten yritysten yhteenlaskettu maailmanlaajuinen liikevaihto on yli 5 miljardia euroa (Mitsui: 78 miljardia euroa sen 31 päivänä maaliskuuta 2000 päättyvänä tilikautena; CVRD: 5,5 miljardia euroa sen 31 päivänä joulukuuta 2000 päättyvänä tilikautena; Caemi: 560 miljoonaa euroa sen 31 päivänä joulukuuta 2000 päättyvänä tilikautena). Kunkin yrityksen yhteisönlaajuinen liikevaihto on yli 250 miljoonaa euroa (Mitsui [...]*; CVRD: [...]* euroa; Caemi [...]* euroa, mutta ne eivät saavuta yli kahta kolmasosaa yhteisönlaajuisesta yhteenlasketusta liikevaihdostaan yhdestä ja samasta jäsenvaltiosta. Ilmoitetulla toimenpiteellä on siksi yhteisönlaajuinen ulottuvuus.
- (10) Yksikään toimenpiteeseen osallistuvista yrityksistä ei harjoita rautamalmin tuotantoa tai myyntiä EHTY-sopimuksen soveltamisalaan kuuluvilla alueilla, vaan ne harjoittavat kyseistä toimintaa kolmansissa maissa. Siksi nyt käsiteltävän yrityskeskittymän tämä toiminta ei kuulu EHTY-sopimuksen 66 artiklan 1 kohdan soveltamisalaan.

IV. RAUTAMALMITEOLLISUUDEN YLEINEN KUVAUS

- (11) Toimenpide vaikuttaa ainoastaan rautamalmin alan markkinoihin. Rautamalmi on raaka-aine, jota myydään lähes yksinomaan terästeollisuuden käyttöön. Rautamalmyhtiöt

* Tekstistä on poistettu osia, jotta varmistetaan, ettei luottamuksellista tietoa paljasteta; nämä kohdat on kirjoitettu hakasulkuihin ja merkitty tähdellä.

myyvät sitä teräksentuottajille pääasiassa kolmessa muodossa: rautarikasteina, palamalmiina ja pelletteinä. Yksityiskohtainen selvitys siitä, miksi komissio katsoo näiden kolmen malmimuodon muodostavan erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat, annetaan jäljempänä V jaksossa.

A. RAUTAMALMIN TARJONTA

Rautamalmin louhinta

- (12) Rauta on (alumiinin jälkeen) toiseksi yleisin metalli, ja sen osuus maapallon maankuoresta on noin 4,6 prosenttia. Vaikka rautaa esiintyy luonnossa useissa eri mineralogisissa muodoissa, vain muutamilla niistä on kaupallista merkitystä, lähinnä rautaoksidoilla, kuten magnetiitilla, hematitilla, limoniitilla ja ilmeniitillä. Teräksen valmistuksen ensimmäisessä vaiheessa rautaoksidoista poistetaan happi prosessissa, jota kutsutaan "pelkistämiseksi". Muita louhittavia rautamalmin muotoja ovat muun muassa karbonaatit, kuten rautasälpä, sulfidit ja silikaatit.
- (13) Rautamalmiesiintymien kemiallinen koostumus vaihtelee huomattavasti eri puolilla maailmaa. Suurimmat rautamalmiresurssit sijaitsevat niin sanotuissa raitaisissa rautamuodostumissa, joita kutsutaan myös takoniiteiksi ja itabiriiteiksi. Nämä muodostumat voivat olla satoja metrejä paksuja ja tuhansia kilometrejä leveitä. Kaupallisesti merkittävimmät muodostumat löytyvät Brasiliasta, Länsi-Australiasta, Lake Superiorin alueelta Kanadasta, Krivoi Rogin alueelta Ukrainasta ja Kurskin alueelta Venäjältä.
- (14) Maailman rautamalmivarojen kooksi arvioidaan tällä hetkellä noin 140 000 miljoonaa tonnia³. Suurimmat malmivarat (rautapitoisuuden mukaan mitattuna) löytyvät Ukrainasta, Kiinasta, Australiasta, Venäjältä, Yhdysvalloista, Brasiliasta ja Kazakstanista. Rautamalmivarojen rautapitoisuus vaihtelee huomattavasti maittain: kiinalaisen malmin rautapitoisuus on esimerkiksi erittäin alhainen (noin 32 prosenttia), kun taas brasilialaisen malmin rautapitoisuus on korkea (noin 63 prosenttia).
- (15) Yli 95 prosenttia kaikesta rautamalmin louhintaan avolouhosmenetelmillä mittakaavaetujen vuoksi ja koska raudan yksikköarvo muihin metalleihin verrattuna on melko alhainen. Ainoa rautamalmin louhiva kaivosyhtiö, joka tuottaa merkittäviä määriä malmia maanalaisessa kaivoksessa, on ruotsalainen LKAB. Avolouhoksissa prosessi alkaa siitä, että malmikerrokset erotetaan "irtomaasta". Räjähdyttäminen on usein tarpeen, jotta malmi saadaan pienennettyä sellaiseen kokoon, että se on helppo lastata kauhakuormaimilla ja/tai etukuormaimilla kuorma-autoihin, rautatievaunuihin tai kuljetinhihnoille kuljetettavaksi murskaimeen alustavaa murskausta ja kokoerottelua varten.
- (16) Tämän jälkeen lähes kaikki rautamalmin "rikastetaan"⁴, mihin liittyy malmin murskaus, jauhaminen, erotus, seulonta ja kokoerottelu. Näissä prosesseissa malmista erotetaan epäpuhtaudet, kuten kvartsi ja alumiinioksidi, ja pienennetään se kaivosyhtiön haluamaan muotoon ja kokoon. Rikastusaste riippuu

³ The Economics of Iron Ore, Fourth Edition 2000 (Roskill).

⁴ Suoraan kaivoksesta myytävää rikastamatonta malmia kutsutaan raakamalmin tai suoratoimitusmalminksi.

rautamalmiesiintymän ominaisuuksista, malmissa olevien epäpuhtauksien määrästä ja asiakaskohtaisista spesifikaatioista. Palamalmi ja hienojakoiset malmit valmistetaan yleensä sen jälkeen, kun raakamalmi on murskattu ja jauhettu. Lisärikastuksella voidaan myös tuottaa rautarikastetta, joka yleensä pelletoidaan (muunnetaan rautapelleteiksi) kaivoksen lähellä sijaitsevalla pellettitehtaalla.

- (17) Kaikissa kaivoksissa syntyy sekä palamalmia että rautarikastetta louhintaprosessin väistämättömänä tuloksena. Se, kuinka paljon kussakin kaivoksessa tuotetaan rautarikastetta ja palamalmia, määräytyy rautamalmiesiintymien ominaisuuksien (esimerkiksi kovuuden) mukaan. Monissa kaivoksissa palamalmia syntyy melko vähän, koska sen rautapitoinen aines rikkoutuu helposti pieniksi rakeiksi louhinnan ja käsittelyn yhteydessä. (Tämä koskee esimerkiksi suurinta osaa Brasilian malmista). Tästä syystä suuri osa yhteisöön tuotavasta palamalmista on peräisin Australiasta, Etelä-Afrikasta ja Intiasta. Brasilian ja Venezuelan kaivoksissa tuotetaan jonkun verran palamalmia, mutta sen prosenttiosuus kaivoksen koko malmintuotannosta on suhteessa vähäinen. Kaivokset, joiden malmin rautapitoisuus on alhainen (noin 30–35 prosenttia), kuten Yhdysvaltojen, Kanadan ja Kiinan kaivokset, myyvät palamalmia vähän tai ei lainkaan, koska niiden malmi on murskattava hienoksi, jotta siitä voidaan valmistaa rautarautarikasteita, joiden rautapitoisuus on kaupalliselta kannalta riittävä.
- (18) Vaikuttaa myös siltä, että kaikkia malmeja ei voida riittävässä määrin ja kannattavasti käyttää pellettien tuotantoon. Pellettejä on perinteisesti valmistettu Pohjois- ja Etelä-Amerikassa sekä Euroopassa, ja suurin osa vientimarkkinoille suuntautuneista pellettitehtaista on rakennettu Ruotsiin, Kanadaan, Venezuelaan ja Brasiliaan. Yksi syy tähän on se, että pellettien raaka-aine valmistetaan jauhamalla ja rikastamalla luonnon hienojakoisista malmeista, eivätkä kaikki malmit sovellu rikastettaviksi. Osapuolet ovat maininneet erityisesti, että vaikka pelletointia on kokeiltu aiemmin Länsi-Australiassa, kokeilu ei saavuttanut menestystä.
- (19) Kaivoksen geologiset ominaisuudet vaikuttavat myös merkittävästi malmin laatuun. Laadun määrää pääasiassa rautapitoisuus (jonka pitäisi olla mahdollisimman suuri) ja epäpuhtauksien määrä (jonka pitäisi olla mahdollisimman pieni). Erityishuomiota kiinnitetään hehkutushäviöön (pääasiassa kidevettä) sekä kvartsin, fosforin ja alumiinioksidin esiintymiseen, sillä ne haittaavat masuunikäsittelyä.
- (20) Osapuolten toimittamien tietojen mukaan eri alueilla tuotetun malmin laadussa on merkittäviä eroja. Yleisesti voidaan sanoa, että (i) brasilialainen malmi on korkealaatuista; (ii) australialaista malmia on myös perinteisesti pidetty korkealaatuisena, mutta nämä kaivokset ovat pikku hiljaa ehtymässä, ja ne korvataan uudemmilla kaivoksilla (Yandi, Robe River jne.), joiden kvartsipitoisuus ja hehkutushäviöarvot ovat suuremmat [...]*; (iii) eteläafrikkalaisessa malmissa on korkea alkalipitoisuus, mikä rajoittaa sen käyttöä masuuneissa; (iv) ruotsalainen malmi on korkealaatuista, rautapitoisuudeltaan korkeaa rautarikastetta, josta saadaan erittäin puhtaita, ominaisuuksiltaan erinomaisia pellettejä; ja (v) kuten edellä on todettu, Kanadan, Yhdysvaltojen ja Kiinan malmin rautapitoisuus on alhainen (noin 30–35 prosenttia, kun se Brasilian tai Australian malmissa on yli 60 prosenttia).
- (21) Kuten edellä todettiin, rautamalmipellettejä valmistavat tehtaat sijaitsevat yleensä kaivosten tai vientisatamien lähellä, koska pelletit eivät hajoa kuljetuksen aikana. Korkealaatuisimmat pelletit valmistetaan brasilialaisesta, kanadalaisesta ja

ruotsalaisesta malmista. Useimmat muualla kuin Australiassa sijaitsevat kaivokset voisivat, ainakin teoriassa, tehdä tarvittavat investoinnit rautamalmipellettien valmistuksen aloittamiseksi. Yleisesti ottaen pellettejä voi alkaa valmistaa, kun on rakentanut pellettehtehtaan, jonka kustannukset ovat noin 50–60 Yhdysvaltain dollaria vuotuista kapasiteettitonna kohti, edellyttäen, että raaka-aineena käytettävä rautarikaste on riittävän laadukasta.

Rautamalmin muodot

- (22) Noin 99 prosenttia kaikesta rautamalmista käytetään teräksen valmistamiseen ensisijaisesti terästehtaissa, joissa valmistetaan rautaa masuunimenetelmällä. Masuunissa rautamalmi muunnetaan harkkoraudaksi, minkä jälkeen se panostetaan happipuhallusuuniin ja muunnetaan teräkseksi. Rautamalmityypeistä ja niiden prosentiosuuksista (sekä niihin ajoittain tehtävistä muutoksista) päättää teräksentuottaja teknologisten ja metallurgisten näkökohtien sekä markkinaolojen (rautamalmin saatavuus ja hinta sekä terästuotteiden kysyntä) perusteella.
- (23) Kaivoksesta louhittava malmi voi olla kahdessa muodossa: paloina (joiden läpimitta 6–30 mm) ja rautarikasteena (läpimitta alle 6 mm). Teknisistä syistä vain palamalmia voidaan panostaa suoraan masuuniin (rautarikaste on liian hienojakoista ja tukahduttaa helposti masuunissa tapahtuvan rikastusprosessin). Aikaisemmin markkinoilla oli tarjolla ainoastaan palamalmia, ja louhinnan yhteydessä syntyvää rautarikastetta pidettiin kaivosjätteenä.
- (24) Rautarikasteen hyödyntämiseksi kehitettiin sittemmin kaksi agglomerointiprosessia: sintraus ja pelletointi. Sintrauksella agglomeroidaan rautarikaste (sintterin raaka-aine, jonka raekoko on 1–6 mm), ja pelletoinnissa agglomeroidaan erittäin hienojakoinen rautarikaste (pellettien raaka-aine, jonka raekoko on alle 1 mm) pelleteiksi. Terästehtailla on yleensä omat sintraamonsa, koska sintteri hajoaa helposti kuljetuksen aikana. Pelletit sitä vastoin eivät hajoa kuljetuksen aikana, ja siksi pellettehtehtaat voidaan sijoittaa kaivosalueelle tai niiden läheisyyteen. Eräät eurooppalaiset terästehtaat ovat siksi siirtyneet ostamaan osan tuontimalmistaan pelletteinä sen sijaan, että ne tekisivät tarvittavat investoinnit sintraamoidensa ympäristösuorituksen parantamiseksi (sintrauksella on merkittäviä ympäristövaikutuksia). Tätä suuntausta ei ollut Japanissa, jossa terästehtaat ovat sen sijaan päättäneet investoida sintraamoidensa parannuksiin.
- (25) Sintrauksen ja pelletoinnin kehityksen ansiosta masuunioperaattorit saivat mahdollisuuden valita rautarikasteen (jonka masuunioperaattori sintraa), palamalmin ja pellettien välillä. Monimutkaisista syistä, jotka liittyvät masuunin toiminnan optimointiin kokonaistehokkuuden maksimoimiseksi ja kustannusten minimoimiseksi, useimmissa masuuneissa käytetään näiden kolmen yhdistelmää.
- (26) Näiden näkökohtien perusteella se, kuinka paljon masuunissa käytetään sintrattuja rautarikasteita, vaihtelee tehtaittain. Joitakin poikkeuksia lukuun ottamatta tietyn alueen terästehtailla on yleensä samat tarjontaedellytykset, ja siksi ne yleensä hankkivat eri malmimuotoja samassa suhteessa. Osapuolet arvioivat näin ollen, että sintrattujen rautarikasteiden osuus tyypillisissä eurooppalaisissa ja aasialaisissa masuuneissa käytettävästä "masuunipanoksesta" (eli raaka-aineesta) on noin 60 prosenttia, kun taas tyypillisissä Yhdysvaltojen masuuneissa sintrattujen rautarikasteiden osuus masuunipanoksesta on alle 10 prosenttia.

Masuunioperaattoreilla on myös erilaisia mieltymyksiä sen suhteen, kuinka suuri osa masuunipanoksesta on palamalmia. Euroopassa palamalmin osuus on yleensä noin 20 prosenttia koko masuunipanoksesta, kun taas Yhdysvalloissa sen osuus on lähempänä 10:tä prosenttia. Aasiassa palamalmin osuus on noin 25 prosenttia (tähän vaikuttavat lähinnä lähellä sijaitsevat Australian kaivokset, jotka tuottavat enemmän palamalmia). Myös pellettien käyttö vaihtelee huomattavasti alueittain. Euroopassa pellettien osuus on yleensä noin 20 prosenttia masuunipanoksesta, kun se Yhdysvalloissa on noin 80 prosenttia ja Aasiassa vain 5–10 prosenttia.

- (27) Rautamalmia voidaan tuottaa myös muunnettavaksi suorapelkistetyksi raudaksi suorapelkistysuunissa. Suorapelkistysuunissa käytetään kahta tärkeintä suorapelkistykseen soveltuvaa rautamalmimuotoa, palamalmia ja pellettejä. Malmin täytyy olla erityisen korkealaatuista (rautapitoisuuden on oltava suuri ja epäpuhtauksien, kuten kvartsin, fosforin ja rikin, määrien pieniä). Suorapelkistetty rauta voidaan tämän jälkeen panostaa valokaariuuniin, jossa siitä valmistetaan terästä.

Rautamalmin tuotanto maailmassa

- (28) Rautamalmin maailmanlaajuinen kokonaistuotanto vuonna 2000 oli noin 931 miljoonaa tonnia, kun se vuonna 1999 oli ollut 868 miljoonaa tonnia ja vuoden 1998 osalta 878 miljoonaa tonnia. Rautamalmin tuotanto on sidoksissa teräksentuotantoon ja siten kausiluontoista. Teräksen kysyntä puolestaan riippuu suurelta osin talouden suhdanteista, erityisesti auto- ja rakennusalan liiketoiminnan suhdannekehityksestä. Rautamalmin tuotanto on kasvanut vuodesta 1950 keskimäärin 2,6 prosenttia vuodessa, ja huippunsa se saavutti vuonna 1988, jolloin tuotanto oli 967 miljoonaa tonnia.

Maailmanlaajuinen tuotanto (miljoonaa tonnia)

	Rautarikaste	Palamalmi	Pelletit	Yhteensä
1998	509	141	228	878
1999	510	135	223	868
2000	540	145	254	938

Osapuolten arviot ja UNCTADin tiedot

- (29) Maailman suurimmat rautamalmin tuottajamaat ovat (vuoden 2000 tuotantolukujen perusteella): Brasilia (236 milj. tonnia), Australia (176 milj. tonnia), Kiina (96 milj. tonnia), Venäjä (87 milj. tonnia), Intia (75 milj. tonnia), Yhdysvallat (63 milj. tonnia), Ukraina (55 milj. tonnia), Kanada (36 milj. tonnia) ja Etelä-Afrikka (34 milj. tonnia). Näistä maista vietävän rautamalmin osuus vaihtelee kuitenkin huomattavasti (vuonna 2000 viety rautamalmi): Brasilia (160 milj. tonnia), Australia (165 milj. tonnia), Kiina (ei vientiä), Venäjä (15 milj. tonnia), Intia (35 milj. tonnia), Yhdysvallat (6 milj. tonnia), Ukraina (19 milj. tonnia), Kanada (27 milj. tonnia) ja Etelä-Afrikka (21 milj. tonnia).

Meritse kuljetettavan rautamalmin kauppa

- (30) Ennen toista maailmansotaa terästehtaat sijaitsivat yleensä lähellä rautamalmikaivoksia, koska malmin kuljetus oli erittäin kallista. Suurten korkealaatuisten malmivarojen (raitasten rautamuodostumien) jalostaminen Brasiliassa ja Australiassa on kuitenkin muuttanut rautamalmituotannon rakennetta: suuresta määrästä melko pieniä, tärkeimpien teräksentuottajien läheisyyteen

sijoittautuneita tuottajia on siirrytty siihen, että yhä useammat kaivokset ovat suuria ja sijaitsevat kaukana asiakkaista. Tämä on suurelta osin seurausta tämällytyypisiin hyvin suuriin kaivoksiin liittyvistä mittakaavaeduista. Näiden kaivosten kehitys on lisännyt jyrkästi rautamalmin kuljetusta meritse suurissa irtolastialuksissa (nykyään niillä kuljetetaan noin puolet maailmassa tuotettavasta rautamalmista), mikä puolestaan on edellyttänyt investointeja satamien infrastruktuuriin, jotta ne voivat ottaa vastaan yhä suurempia aluksia, joiden kuljetuskustannukset yksikköä kohti ovat pienemmät.

- (31) Läheskään kaikkea maailman malmintuotantoa ei silti kuljeteta asiakkaille meritse. Merkittävimmät poikkeukset ovat Yhdysvallat, Itä-Eurooppa ja Kiina, joilla on yhä merkittävää kotimaista rautamalmin tuotantoa ja joissa suurin osa tuotannosta kulutetaan yhä omassa massa. Lisäksi suuri osa tästä kotimaisesta tuotannosta menee sisäiseen myyntiin: esimerkiksi Yhdysvalloissa teräsyhtiöt omistavat noin 60 prosenttia kotimaisesta tuotantokapasiteetista, joten suurin osa tuotannosta ei päädy avoimille markkinoille. Länsi-Euroopan rautamalmin tuotanto (tärkeimpänä poikkeuksena Ruotsi) on sitä vastoin loppunut lähes kokonaan.
- (32) Suurimmaksi osaksi edellä mainitun Länsi-Euroopan rautamalmin tuotannon taantumana vuoksi sekä myös Aasian terästeollisuuden kasvun seurauksena meritse kuljetettavan rautamalmin kysyntä on kasvanut viime vuosina huomattavasti. Länsi-Eurooppa ja Itä-Aasia (Japani, Etelä-Korea ja Taiwan) ovatkin tulleet suurelta osin riippuvaisiksi meritse maahan tuodusta rautamalmista. Vaikka Kiinassa on kotimaista rautamalmin tuotantoa, tuontirautamalmin käyttö on lisääntynyt Kiinassa nopeasti kysynnän kasvun vuoksi.

Meritse kuljetettavan rautamalmin kauppa (milj. tonnia) (arvio: Fearnleys⁵)

	Rauta-rikaste	Palamalmi	Pelletit	Yhteensä
1998	260	85	72	417
1999	253	87	71	411
2000	288	85	82	455

- (33) Rautamalmin vientiä hallitsevat kuljetukset Etelä-Amerikasta (etupäässä Brasiliasta) ja Oseaniasta (etupäässä Australiasta), ja tämä hallitseva asema on vahvistumassa: kun vuonna 1989 maailman rautamalmin viennistä 60 prosenttia oli peräisin Oseaniasta tai Etelä-Amerikasta, vuonna 1999 niiden yhteenlaskettu osuus oli noussut 70 prosenttiin. Suuntauksen odotetaan jatkuvan. Rahtimaksut vaihtelevat huomattavasti valitun laivareitin mukaan sekä eri vuosina. Nämä hinnat vaihtelevat erityisen herkästi öljyn hinnan muutosten sekä sopivien alusten saatavuuden mukaan.
- (34) Osin japanilaisten teräsyhtiöiden tietoisesta hajauttamispolitiikasta (jolla pyrittiin välttämään liian suuri riippuvuus kahdesta australialaisesta toimittajasta) ansiosta Brasilian rautamalmin vienti on levinnyt laajemmalle kuin Australian. Muita syitä brasilialaisen rautamalmin viennin laajuuteen ovat brasilialaisten tuottajien laajempi tuotevalikoima (australialaiset toimittajat eivät esimerkiksi tarjoa käytännössä lainkaan pellettejä), japanilaisten teräksentuottajien omistusosuudet brasilialaisissa pellettehtaissa ja japanilaisten asiakkaiden rahtikustannusten jakamiskäytäntö (jota kuvataan yksityiskohtaisemmin jäljempänä).

⁵ Nämä tilastot perustuvat norjalaisen Fearnleys-laivayhtiön julkaisemiin lukuihin.

Rautamalmimarkkinoille tulon esteet

- (35) On useita tekijöitä, joiden vuoksi tulo rautamalmin markkinoille on vaikeaa ja sen kustannukset korkeita. Itse asiassa markkinoille ei ole viime vuosina tullut yhtään merkittävää uutta toimijaa. Lisäksi markkinoille tulo tapahtuu yleensä aina alalla jo toimivan yrityksen hankkimisen kautta.
- (36) Uusien kaupallisesti hyödynnettävien rautamalmivarojen, joiden laatu ja mittakaavaedut riittävät maailmanmarkkinoilla kilpailemiseen, etsintään liittyy merkittäviä tutkimuksista ja toteutettavuustutkimuksista aiheutuvia kustannuksia. Uusia kaivoksia koskevien kaivosoikeuksien sekä näiden kaivosten kehittämiseen ja toimintaan samoin kuin läheisten rautatie- ja satamainfrastruktuurin käyttöön liittyvien lupien saaminen edellyttää yleensä useita vuosia kestäviä laajoja neuvotteluja hallintoviranomaisten kanssa. Joissakin maissa, kuten Liberiassa ja Guineassa, korkealaatuisten malmiesiintymien kehittämisen esteenä on poliittinen epävakaus. Lisäksi monet maailman tunnetuista korkealaatuisista esiintymistä ovat jo kolmen suurimman raudan tuottajan, CVRD:n, Rio Tinton ja BHP:n, hallussa.
- (37) Toisinaan uusi kaivos voi hyödyntää läheisten kaivosten olemassa olevaa rautatie- ja satamainfrastruktuuria. Yleensä kuitenkin kaivosten, rautatieyhteyksien ja satamien kehityskustannukset ovat erittäin huomattavia, sadoista miljoonista euroista aina miljardeihin euroihin. Näistä syistä uusilla kaivoksilla on oltava erittäin suuret mittakaavaedut, jotta ne voisivat kilpailla maailmanlaajuisessa kaupassa.
- (38) Tästä syystä suurin osa uuden kapasiteetin käyttöönotosta on liittynyt olemassa olevien kaivosten laajentamiseen tai uusien kaivosten avaamiseen olemassa olevien kaivosten läheisyyteen (laajentaminen teolliselle joutomaalle). Viimeisin rakentamattomalle maalle rakennettu rautamalmikaivoksen kehityshanke oli CVRD:n Pohjois-Brasiliassa sijaitseva Carajasin kaivos, jonka alkuperäinen kapasiteetti oli 35 miljoonaa tonnia ja kustannukset 1980-luvun puolivälissä 3,5 miljardia Yhdysvaltain dollaria, ja sittemmin sen kapasiteettia lisättiin 50 miljoonaan tonniin, mistä aiheutui 500 miljoonan Yhdysvaltain dollarin lisäkustannukset.
- (39) Pellettitehtaiden rakentamiselle ja toiminnalle on vähemmän esteitä. Pellettitehtaan rakentamiskustannukset ovat tällä hetkellä noin 50–60 Yhdysvaltain dollaria vuotuista kapasiteettitonniä kohti. Pellettitehtaan kapasiteetti voi vaihdella vain 1,5 miljoonasta tonnista yli 7 miljoonaan tonniin, ja kokonaiskustannukset vaihtelevat 100 miljoonasta Yhdysvaltain dollarista 420 miljoonaan Yhdysvaltain dollariin.
- (40) Vastauksessaan osapuolet väittävät, että vaikka esteet kaivoksen rakentamiselle rakentamattomalle alueelle ovat huomattavia, ne eivät ole ylitsepääsemättömiä. Osapuolet huomauttavat erityisesti, että osaa rautamalmiteollisuuden laitteistoista ja taitotiedosta käytetään myös muilla kaivosteollisuuden aloilla, ja teknisiä esteitä ei ole. Komissio katsoo, ettei tämä vaikuta edellä esitettyyn päätelmään, sillä tärkeimmät markkinoille tulon esteet eivät liity kaivoslaitteistoihin tai taitotietoon.

Kapasiteetin korkea käyttöaste

- (41) Joidenkin keskeisten markkinatoimijoiden mukaan kapasiteetin käyttöaste meritse kuljetettavaa rautamalmia valmistavassa teollisuudessa on lähes 100 prosenttia, ja näin on ollut pääosin kymmenen viime vuoden ajan. Lisäksi sen paremmin rautamalmia louhivat kaivosyhtiöt kuin teräksentuottajatkaan eivät yleensä varastoi huomattavia

määriä rautamalmia, koska rautamalmivarastojen ylläpito on kallista. Tuottajat ja asiakkaat ylläpitävät varastoja ainoastaan varustautuakseen tuotannon ja kulutuksen lyhyen aikavälin vaihteluihin.

- (42) Koska teräksen kysynnän maailmanlaajuisen kysynnän on ennustettu kasvavan, suurimmat rautamalmin tuottajat ovat investoineet uuteen tuotantokapasiteettiin, joskin suurin osa tästä uudesta kapasiteetista tulee vanhojen ehtyneiden kaivosten tilalle⁶. Olemassa olevien kaivosten laajentamisen lisäksi CVRD, BHP ja Rio Tinto suunnittelevat useita uusia kaivoksia Brasiliaan ja Australiaan. Kapasiteetin lisäyksiä on suunnitteilla myös Intiaan ja Kanadaan.
- (43) Muualla kuin Brasiliassa ja Australiassa toteutettavat merkittävät kapasiteetin lisäykset toteutetaan kuitenkin todennäköisesti ennemmin teolliselle joutomaalle kuin rakentamattomalle maalle, ja tähän on kaksi syytä. Ensinnäkin uusien rautamalmikaivosten kehittämiskustannusten vuoksi on useimmiten paljon kannattavampaa laajentaa olemassa olevaa toimintaa. Toiseksi avolouhustoimintaan kohdistuu merkittävää vastustusta eri puolilla maailmaa, erityisesti kehittyneissä maissa.
- (44) Tässä tilanteessa on odotettavissa, että tämänhetkinen tiukka tarjontatilanne jatkuu vielä useiden vuosien ajan. Osapuolten toimittamat tiedot osoittavat erityisesti, että kapasiteetin käyttöasteen, joka vuonna 2000 oli 93 prosenttia, odotetaan olevan vuonna 2005 yhä 88–92 prosentin tasolla.
- (45) Vastauksessaan osapuolet väittävät, että alalla on ylikapasiteettia. Osapuolet huomauttavat ensinnäkin, että vuosi 2000 oli ennennäkemättömän suuren kysynnän vuosi ja että tulevat vuodet tulevat olemaan hyvin toisenlaisia.
- (46) Toiseksi osapuolet katsovat, että komission käyttämissä (osapuolten toimittamissa) kapasiteetiluvuissa aliarvioidaan alan tämänhetkistä tuotantokapasiteettia. Osapuolet vetoavat erityisesti konsultilta tilaamaansa tutkimukseen. Tässä tutkimuksessa konsultti väittää, että "valmius" mittaa "kapasiteettia" paremmin yrityksen enimmäiskapasiteettia rautamalmin toimittamisessa vientimarkkinoille. Konsultti väittää erityisesti, että pullonkaulojen poistaminen on saattanut parantaa nimelliskapasiteettia, joten korkeimpien todettujen tuotantomäärien perusteella laskettava "valmius" saattaa siksi antaa oikeamman kuvan toimituskapasiteetista. Konsultti laski esimerkiksi CVRD:n pohjoisen järjestelmän valmiuden yrityksen maaliskuussa 2001 saavuttaman 4,9 miljoonan tonnin toimitushuipun perusteella ekstrapoloimalla tämän luvun vuositasolla (jolloin vuosivalmiudeksi saatiin 58,5 milj. tonnia).
- (47) Komissio ei hyväksy osapuolten kapasiteettia koskevia väitteitä⁷. Komissio katsoo, että konsultin laskemissa valmiusluvuissa yliarvioidaan huomattavasti alan vuosikapasiteettia. Komissio katsoo erityisesti, ettei vuosikapasiteetin johtamista korkeimmasta kuukausituotannosta ekstrapoloimalla voida hyväksyä. Tämän menetelmän oletuksena on, että rautamalmin toimittajan tuotannossa vallitsevat joka

⁶ Tämä kysynnän ennustettu kasvu johtaa todennäköisesti lähes 100 milj. tonnin uuden kapasiteetin rakentamiseen lähitulevaisuudessa: katso "The Economics of Iron Ore, Fourth Edition 2000 (Roskill)".

⁷ On huomautettava, että osapuolet eivät kyseenalaistaneet toimittamiaan kapasiteetilukuja ennen kuin vasta kaksi viikkoa väitetiedoksiannon laatimisen jälkeen.

kuukausi samat optimaaliset olot, jotka vallitsivat "parhaan kuukauden" aikana, mikä ei vaikuta todennäköiseltä, kun otetaan huomioon logistiikkaketjun monimutkaisuus (tuotanto, varastointi, rautatiekuljetus ja lastaus laivaan) ja eri tasoilla olevat pullonkaulat. Lyhyesti ilmaistuna konsultin menetelmässä oletetaan, että optimaalinen tuotantotaso on aina saavutettavissa, sopiva rautamalmijunakalusto on aina käytettävissä ja sopiva laiva on aina satamassa. Lisäksi tässä menetelmässä ei huomioida kausitekijöitä (erityisesti kysynnän kausiluonteisuutta ja sääoloja), joilla on kyseisellä alalla huomattava merkitys. Komissio katsoo siksi, että nyt käsiteltävän toimenpiteen arvioinnissa on käytettävä osapuolten alun perin toimittamia kapasiteettilukuja, jotka ovat yhdenmukaisia kolmansien osapuolten toimittamien lukujen kanssa.

- (48) Lisäksi komissio huomauttaa, että jopa konsultin laskemien kapasiteettilukujen perusteella kapasiteetin käyttöaste tulee olemaan koko ajanjakson 2000–2005 lähes 90 prosenttia, joka on jo korkea luku, kun otetaan huomioon toistuvat häiriöt, jotka aiheutuvat sääolojen kaltaisista tekijöistä (jotka viivästyttävät laivoja ja junia, vaikuttavat louhintaprosessiin jne.). Kun otetaan huomioon, että (todelliseen kapasiteettiin perustuva) todellinen käyttöaste on näitä arvioita suurempi, komissio katsoo, että alalla on ja tulee olemaan tiukka tarjontatilanne.
- (49) Lisäksi osapuolten väitteet vuosien 2001 ja 2002 alhaisemmasta kysynnästä eivät saa tukea komission tutkimuksen tuloksista. Varsinkin CVRD:n vuoden 2001 ensimmäisen ja toisen vuosineljänneksen tuloksista käy ilmi, että rautarikasteiden ja pellettien myynti on kasvanut vuoteen 2000 verrattuna. Esitellessään näitä tietoja toukokuussa 2001 CVRD mainitsi, että pitkän aikavälin tavoitteena on 1 prosentin vuotuinen kasvu kaikissa rautamalmituotteissa ja 4 prosentin vuotuinen kasvu pelleteissä ja että lyhyellä aikavälillä kysyntä pysyy vakaana, ainoan riskin ollessa markkinoiden tämänhetkisen kasvun hidastuminen (eikä kysynnän pieneneminen). Rio Tinton puolivuotiskauden tulokset ovat samansuuntaisia, ja rautamalmin kysyntä "jatkuu melko voimakkaana".
- (50) Vaikka teräksen kysyntä laskisi, ja rautamalmin kysyntä siksi tämänhetkisiä ennusteita alhaisempi, se ei vaikuta merkittävästi tähän päätelmään, sillä tällöin myös rautamalmin toimittajat lykkäävät kapasiteetin laajennusta koskevia suunnitelmiaan. Kuten osapuolet selittävät vastauksessaan, kapasiteetin lisääminen ennen kysynnän kasvua ei olisi kannattavaa, koska se laskisi alan kapasiteetin käyttöastetta. Mikään pankki ei rahoittaisi hankkeita tältä pohjalta.
- (51) Yleisesti on huomautettava, että osapuolten vastauksessaan esittämät väitteet (huomattava ylikapasiteetti, helposti lisättävän kapasiteetin olemassaolo, tuotteiden homogeenisuus ja alhaiset rajakustannukset) antavat kaikki ymmärtää, että rautamalmimarkkinoilla vallitsee lähes täydellinen kilpailutilanne. Tällaisessa tilanteessa odottaisi, että rautamalmin tuottajien voittomarginaalit olisivat hyvin alhaisia (tai olemattomia). Tutkimuksen tulokset osoittavat kuitenkin jotakin aivan muuta. Erityisesti CVRD:n ja Merrill Lynchin toukokuussa 2001 antaman selvityksen mukaan kaikkien suurimpien rautamalmin toimittajien voittomarginaalit ovat huomattavat (käyttökatteet⁸ vaihtelevat BHP:n 27 prosentin ja CVRD:n 46 prosentin välillä) ja pääoman tuotto on erittäin korkea (CVRD:n kohdalla jopa 30 prosenttia).

⁸ EBITDA = Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation (tulos ennen rahoituseriä, veroja, korkoja ja poistoja).

Vastaavasti BHP:n antaman ilmoituksen mukaan rautamalmiala on raaka-ainemarkkinoilla eräänlainen poikkeus, koska kaikista tarkastelluista raaka-aineista rautamalmin kohdalla pääoman tuotto on suurin samalla kun riskit ja epävakaustekijät ovat pienimmät, mikä on paradoksaalista. Nämä piirteet osoittavat, että rautamalmialalla on merkittäviä jäykkyystekijöitä, joiden ansiosta suurimmat tuottajat keräävät varsin kohtuulliset voitot.

Tärkeimmät meritse kuljetettavan rautamalmin toimittajat

- (52) Seuraavassa käsitellään tärkeimpiä yrityksiä, jotka toimittavat meritse kuljetettavaa rautamalmia Länsi-Eurooppaan ja muualle maailmaan.

CVRD

- (53) Kuten edellä mainittiin, CVRD on sijoittautunut Brasiliaan ja on maailman suurin rautamalmin tuottaja. Se pitää yhdessä ja yksin hallinnassaan suurinta osaa Brasilian rautamalmin tuotannosta, tärkeimpänä poikkeuksena Caemin tytäryhtiö Mineração Brasileiras Reunidas SA (jäljempänä 'MBR'). CVRD harjoittaa rautamalmikaivostoimintaa etupäässä kahdella maantieteellisellä alueella Brasiliassa: niin sanottuun "pohjoiseen järjestelmään" kuuluvat Paran osavaltiossa Carajasin alueella toimivat kaivokset (joiden kapasiteetti on noin 50 milj. tonnia), ja niin sanottuun "eteläiseen järjestelmään" kuuluvat Minas Geraisin osavaltiossa toimivat kaivokset (joiden kapasiteetti on noin 60 milj. tonnia). Kummastakin kaivosjärjestelmästä on oma rahtirautatieyhteys syvänmerensatamiin, joiden infrastruktuurista CVRD omistaa osan. Lisäksi CVRD on hiljattain hankkinut määräysvallan yrityksessä S.A. Mineração da Trindade (jäljempänä 'Samitri'), joka myös sijaitsee "eteläisessä järjestelmässä" (jonka malmivarat ovat korkealaatuiset ja vuotuinen tuotantokapasiteetti on arviolta 17 milj. tonnia), sekä Socoimex-kaivosyhtiöissä (joiden vuotuinen tuotantokapasiteetti on 7 milj. tonnia). Kaikki nämä kaivokset toimivat Brasiliassa ja tuottavat rautarikasteita ja palamalmia.
- (54) CVRD omistaa 50–100 prosentin osuuksia yhdeksässä pellettitehtaassa, ja rakenteilla on kymmenes sen kokonaan omistama tehdas Brasiliaan sekä yhdestoista sen 50-prosenttisesti omistama pellettitehdas Bahrainiin (Gulf Industrial Investment Company). Brasiliassa Nippon Steel omistaa 49 prosentin osuuden kahdessa näistä pellettitehtaista, italialainen Riva ja espanjalainen Aceralia kumpikin 49 prosenttia yhdessä näistä tehtaista, ja korealaisella Poscolla on 50 prosentin omistusosuus yhdessä näistä tehtaista. Brasilian pellettitehtaista kahdesta 50 prosenttia omistaa Samarco (rautamalmipellettien viejä ja Samitrin entinen tytäryhtiö) ja toiset 50 prosenttia BHP. Yhteisyrityksen kummankin yrityksen valmistamat pelletit myydään joko yhteisyrityksen pellettiasiakkaalle tai CVRD:lle pitkäaikaisten myyntisopimusten nojalla. Yhteisyrityksen kummankin yrityksen tuotto jaetaan osinkoina CVRD:lle ja yhteisyrityksen pellettiasiakkaalle.
- (55) Vuonna 2001 CVRD osti Ferteco Mineração SA:n (jäljempänä 'Ferteco'), joka toimii Rio de Janeiron osavaltiossa ja joka oli tuolloin Brasilian kolmanneksi suurin rautamalmin tuottaja. Sen tuotantokapasiteetti on noin 15 miljoonaa tonnia rautamalmia vuodessa, ja sen louhittavissa olevat varat ovat arviolta 263 miljoonaa tonnia. Fertecolla on kaksi rautamalmia louhivaa avolouhosta "eteläisessä järjestelmässä" ja 4 miljoonaa tonnia vuodessa tuottava pellettitehdas niin ikään Minas Geraisin osavaltiossa. Ferteco omistaa myös 10,5 prosentin osuuden MRS Logistica

SA -rahtirautatieverkosta, joka palvelee "eteläistä järjestelmää" ja yhdistää sen Rio de Janeirossa sijaitsevaan Sepetiban syvänmerensatamaan. (CVRD omistaa toisen rahtirautatien, joka yhdistää "eteläisen järjestelmän" syvänmerensatamaan Tubarãossa, jossa monet CVRD:n pellettitehtaista toimivat. Ferteco omistaa lisäksi Sepetiban satamassa sijaitsevan satamaterminaalin kokonaan omistamansa tytäryhtiön Companhia Portuária Baía de Sepetiba S.A.:n (jäljempänä 'CPBS') välityksellä.

Rio Tinto

- (56) Rio Tinto toimii Australiassa ja on maailman toiseksi suurin rautamalmin tuottaja; vuoden 2000 myynti oli noin 116 miljoonaa tonnia (lukuun sisältyy North Limitedin myynti – katso jäljempänä). Tästä määrästä 113 miljoonaa tonnia myytiin meritse kuljetettavan malmin markkinoille.
- (57) Rio Tinto omistaa 100 prosenttia Marandoon, Mount Tom Price / Paraburdon ja Yandicooginan kaivoksista ja 60 prosenttia Channarin kaivoksesta Länsi-Australiassa ("Hammersleyn" kaivoksista), joiden ilmoitettu kokonaiskapasiteetti on noin [...] miljoonaa tonnia vuodessa, ja sen ennustetaan nousevan noin [...] miljoonaan tonniin vuoteen 2002 mennessä ja noin [...] miljoonaan tonniin vuoteen 2010 mennessä. Julkisten lähteiden mukaan Hammersleyn rautamalmikaivosten markkinointikelpoisen rautamalmin tuotanto oli vuonna 2000 65,7 miljoonaa tonnia (kokonaisymyynti 67,1 milj. tonnia), joka meni lähes kokonaan vientiin. Vuoden 2000 myynti jakautui seuraavasti: [...] miljoonaa tonnia Japaniin, [...] miljoonaa tonnia Kiinaan, [...] miljoonaa tonnia Koreaan, Taiwaniin ja muualle Aasian ja [...] miljoonaa tonnia Eurooppaan⁹.
- (58) Syksyllä 2000 Rio Tinto osti North Limitedin, jonka hallussa oli välillinen 53 prosentin osakkuus Robe River Iron Associates -kaivoksessa. Rio Tinton suorassa määräysvallassa on 65 prosenttia yrityksestä, ja se markkinoi myyntiagenttina 100 prosenttia Robe Riverin tuotannosta, joka oli vuonna 2000 noin [...] miljoonaa tonnia, ja kaikki siitä suuntautui vientiin. Robe Riverin vuosikapasiteetin odotetaan nousevan vuoteen 2009 mennessä vielä [...] miljoonaa tonnia, aluksi [...] miljoonaa tonnia vuonna 2003, Länsi-Australian West Angelasin esiintymän kehittämisen kautta¹⁰.
- (59) Rio Tinto omistaa myös noin 56 prosenttia kanadalaisen Iron Ore Companyn (jäljempänä 'IOC') osakkeista. IOC:n Newfoundlandin avolouhoksen tämänhetkinen tuotantokapasiteetti on [...] miljoonaa tonnia hienojakoista rautamalmia (rikastetta), josta [...] miljoonaa tonnia myydään kaivoksen lähellä tuotettavina pelletteinä. Malmi viedään maasta Quebecissä sijaitsevan sataman kautta. Rio Tinto on ilmoittanut uudistavansa Sept Ilesissa Quebecissä toimivan pellettitehtaansa, joka pyritään avaamaan uudelleen vuonna 2002 [...] miljoonan tonnin tuotantokapasiteetilla, jonka odotetaan nousevan [...] miljoonaan tonniin vuonna 2004. IOC:n koko myynti vuonna 2000 oli [...] miljoonaa tonnia, josta osa myytiin kanadalaisille teräksentuottajille, ja [...] miljoonaa tonnia meni vientiin. Rio Tinto omistaa myös

⁹ Kaikki luvut ovat osapuolten ilmoittamia.

¹⁰ Kaikki luvut ovat osapuolten ilmoittamia.

Brasiliassa (Corumbassa) kaivoksen, jonka tämänhetkinen vuosikapasiteetti on noin [...]* miljoonaa tonnia.¹¹

BHP

- (60) BHP toimii Australiassa, on maailman kolmanneksi suurin rautamalmia tuottava kaivosyhtiö, ja sen osuus maailman tuotannosta on noin 8 prosenttia. Osapuolet arvioivat, että BHP:n hallussa oleva rautamalmin myynti (lukuun sisältyy 50 prosenttia Samarcon tuotannosta – katso jäljempänä) oli noin [...]* miljoonaa tonnia vuonna 2000.
- (61) BHP omistaa 85 prosentin osuuden Mount Newmanin, Yandin ja Goldsworthyn yhteisyrityksistä Länsi-Australiassa ja 100-prosenttisesti Middleback Rangen kaivoksen Etelä-Australiassa ja Jimblebarin kaivoksen Länsi-Australiassa. Näiden kaivosten ilmoitettu kokonaiskapasiteetti on noin [...]* miljoonaa tonnia, jonka odotetaan nousevan noin [...]* miljoonaan tonniin vuoteen 2003 mennessä. BHP omistaa myös Uudessa-Seelannissa Taharoan ja Waikaton kaivokset, joiden kapasiteetti on noin [...]* miljoonaa tonnia. Parhailaan kehitteillä olevat hankkeet lisäävät osapuolten mukaan BHP:n määräysvallassa olevaa kapasiteettia vielä [...]* miljoonaa tonnia vuonna 2003 ja vielä [...]* miljoonaa tonnia seuraavina vuosina¹².
- (62) Vuonna 2000 BHP osti lisää osuuksia brasilialaisesta Samarcon kaivoksesta ja pellettitehtaista, ja sain näin haltuunsa 50 prosenttia pääomasta. Loput 50 prosenttia Samarcosta omistaa CVRD. Samarcon kaivoksen tämänhetkinen ilmoitettu kapasiteetti on [...]* miljoonaa tonnia vuodessa, johon sisältyy [...]* miljoonaa tonnia pelletointikapasiteettia. Kokonaisynti oli vuonna 2000 [...]* miljoonaa tonnia (johon sisältyi [...]* milj. tonnia pellettejä)¹³.

Caemi

- (63) Kuten edellä todettiin, Caemi on brasilialainen holdingyhtiö, joka omistaa osuuksia useista rautamalmikaivoksista Brasiliassa ja Kanadassa sekä niihin liittyvistä logistiikkayrityksistä. Caemi käyttää määräysvaltaa brasilialaisessa kaivosyhtiössä Mineração Brasileiras Reunidas SA:ssa (jäljempänä 'MBR'), jonka äänivaltaisista osakkeista se omistaa 85 prosenttia. MBR on (CVRD:n jälkeen) Brasilian toiseksi suurin rautamalmin tuottaja, jonka meritse kuljetettavan rautamalmin tuotantokapasiteetti on noin [...]* miljoonaa tonnia vuodessa, ja sillä on parhailaan toiminnassa kolme avolouhosta, jotka tuottavat rautarikastetta ja palamalmia. Caemi käyttää myös yhteistä määräysvaltaa kanadalaisessa yhtiössä Quebec Cartier Mining Company (jäljempänä 'QCM'), jonka äänivaltaisista osakkeista se omistaa 50 prosenttia (lopun 50 prosenttia omistaa kanadalainen teräsyhtiö Dofasco). QCM tuottaa rautarikastetta ja pellettejä, ja sen meritse kuljetettavan rautamalmin tuotantokapasiteetti on noin [...]* miljoonaa tonnia vuodessa. Maailmanlaajuisesti Caemi on (CVRD:n, Rio Tinton ja BHP:n jälkeen) neljänneksi suurin rautamalmin tuottaja¹⁴.

¹¹ Kaikki luvut ovat osapuolten ilmoittamia.

¹² Kaikki luvut ovat osapuolten ilmoittamia.

¹³ Kaikki luvut ovat osapuolten ilmoittamia.

¹⁴ Kaikki luvut ovat osapuolten ilmoittamia.

- (64) Mitä tulee logistiikkaan (rautatie- ja satamatoiminta Brasiliassa), Caemi omistaa muun muassa 32 prosentin osuuden MRS Logistica SA:ssa, joka on Brasilian tärkein yleinen rahtirautatieverkko, joka palvelee rautamalmikaivosten "eteläistä järjestelmää" ja yhdistää sen Sepetiban syvänmerensatamaan.

SNIM

- (65) Société Nationale Industrielle et Minière (jäljempänä 'SNIM') on Mauritanian ainoa rautamalmin tuottaja, ja sen kokonaiskapasiteetti on noin [...]* miljoonaa tonnia vuodessa. Koko sen tuotanto suuntautuu vientiin, lähes kokonaan (yli 90 prosenttia vuonna 1998) Länsi-Eurooppaan, etupäässä Ranskaan, Italiaan ja Belgiaan¹⁵.

LKAB

- (66) Ruotsalainen rautamalmin tuottaja Luossavaara Kirunavaara AB (jäljempänä 'LKAB') tuottaa ja myy rautarikasteita ja pellettejä, ja sen kokonaiskapasiteetti on tällä hetkellä noin [...]* miljoonaa tonnia ([...] * miljoonaa tonnia pellettejä ja [...] * miljoonaa tonnia rautarikasteita). Kokonaismyynti oli vuonna 2000 [...] * miljoonaa tonnia ([...] * milj. tonnia pellettejä), josta noin [...] * miljoonaa tonnia suuntautui vientiin. LKAB:n osuus koko maailman tuotannosta oli näin ollen [<5]* prosenttia ja [<5]* prosenttia koko maailman vientikaupasta vuonna 2000. Edullisten Euroopan kuljetuskustannusten ansiosta LKAB:n prosenttiosuus EU:n rautamalmin kulutuksesta on kuitenkin paljon suurempi¹⁶.

ISCOR

- (67) Iscor on tärkein eteläafrikkalainen rautamalmin tuottaja, ja sen tuotantokapasiteetti on noin [...] * miljoonaa tonnia vuodessa. Se kuluttaa vähän alle puolet tuotannostaan sisäisesti omista terästehtaisissaan. Loput (noin [...] * milj. tonnia) suuntautuu vientiin, etupäässä Aasiaan¹⁷. Vaikka Iscor aikoo lisätä vientikapasiteettiaan lähitulevaisuudessa, tätä hankaloittavat todennäköisesti vaikeudet Etelä-Afrikan rautatie- ja satamakapasiteetin laajentamisessa.

Mitsui

- (68) Kuten edellä todettiin, Mitsui on japanilainen yritys, joka omistaa vähemmistöosuuksia ja enemmistöosuuksia useissa australialaisissa ja intialaisissa rautalmiyhtiöissä. Mitsuin hallussa on 51 prosenttia intialaisesta kaivosyhtiöstä SESA Goa Ltd:stä, joka tuotti vuonna 2000 noin [...] * miljoonaa tonnia rautamalmia, josta noin [...] * miljoonaa tonnia vietiin Eurooppaan. Mitsuin vähemmistöomistuksiin kuuluu merkittävä vähemmistöosuus maailman toiseksi suurimmasta rautamalmikaivoksesta, australialaisesta Robe Riveristä, jonka muita osakkeenomistajia ovat Rio Tinto ja kaksi japanilaista teräsyhtiötä. Mitsui omistaa osuuksia myös Yandin, Goldworthyn ja Mount Newmanin kaivoksissa (7 prosenttia kustakin), joissa määräysvaltaa käyttävä osakas on BHP (85 prosenttia). Lopuksi, kuten edellä kuvattiin yksityiskohtaisesti, Mitsuin hallussa on tällä hetkellä 40 prosenttia Caemin äänivaltaisista osakkeista. Koska SESA Goa on ainoa Mitsuin

¹⁵ Kaikki luvut ovat osapuolten toimittamia.

¹⁶ Kaikki luvut ovat osapuolten toimittamia.

¹⁷ Kaikki luvut ovat osapuolten toimittamia.

määräysvallassa oleva yhtiö, vain tämän yhtiön (erittäin pieni) tuotanto ja myynti on huomioitu jäljempänä esitettävässä kilpailuoikeudellisessa arvioinnissa, muun muassa markkinaosuuksia koskevissa laskelmissa.

B. RAUTAMALMIN KYSYNTÄ¹⁸

Rautamalmin kysynnän suuntaukset

- (69) Kuten edellä todettiin, rautamalmin kysyntä on lähtöisin teräksentuottajilta, jotka käyttävät rautamalmia raaka-aineena terästuotteiden valmistuksessa. Rautamalminasiakkaat voidaan jakaa kahteen ryhmään: ensinnäkin tavallista happipuhallusuunia käyttäviin terästehtaisiin, jotka valmistavat harkkorautaa sintteristä (rautarikasteesta), palamalmista, pelleteistä ja vähäisessä määrin romuraudasta, ja toiseksi suorapelkistyssegmenttiin, joka valmistaa pelleteistä ja palamalmista suorapelkistettyä rautaa valokaariuunissa tapahtuvaa teräksenvalmistusta varten.
- (70) EU:n melko korkeiden energiakustannusten vuoksi lähes kaikki myytävä rautamalmi soveltuu teräksentuotantoon, jossa käytetään masuunimenetelmää (suorapelkistetyn raudan osuus on alle 10 prosenttia koko maailman rautamalmin tuotannosta); Länsi-Euroopan ainoa suorapelkistettyä rautaa käyttävä valokaariuunitehdas¹⁹ on Saksassa toimiva Ispatin tehdas, jonka kapasiteetti on 0,45 miljoonaa tonnia²⁰. Samasta syystä on epätodennäköistä, että uusia suorapelkistettyä rautaa käyttäviä valokaariuunitehtaita rakennetaan EU:n alueelle²¹.
- (71) Viime vuosikymmenen aikana maailman raakateräksen tuotanto ja kulutus ovat seuranneet tiiviisti Yhdysvaltojen, Aasian ja Euroopan talouksien suhdanteita. Vuonna 1990 maailman raakateräksen tuotanto oli 770 miljoonaa tonnia, josta se laski 720 miljoonaan tonniin Yhdysvalloissa ja Euroopassa vuosina 1991–1992 vallinneen laman ja KIE-maiden syvenneen talouskriisin vuoksi, mistä se nousi vähän kerrallaan peräti 799 miljoonaan tonniin vuonna 1997. Aasian vuoden 1997 lopun kriisin seurauksena tuotanto laski taas 772 miljoonaan tonniin vuonna 1998, mutta nousi jälleen vuoden 1999 lopulla ja vuonna 2000. Kansainvälisen rauta- ja terästeollisuuden tutkimuslaitoksen (International Iron and Steel Institute) arvion mukaan raakateräksen kokonaistuotanto vuonna 2000 oli yli 840 miljoonaa tonnia.
- (72) Alueellisesti tarkasteltuna Länsi-Euroopan ja Yhdysvaltojen raakateräksen tuotanto on kasvanut vain vähän viimeisen vuosikymmenen aikana. KIE-maiden raakateräksen tuotanto laski lähes puolella 207 miljoonasta tonnista vuonna 1990 alle 103 miljoonaan tonniin vuonna 1998, mutta nousi sitten vuosina 1999 ja 2000 hyvin aggressiivisten vientipolitiikkojen ansiosta, joilla pyrittiin tasapainottamaan kotimaisen kysynnän laskua. Kiinan ja Korean raakateräksen tuotanto (ja rautamalmin

¹⁸ Tämän jakson tiedot perustuvat osapuolten toimittamiin tietoihin.

¹⁹ EU:ssa on useita valokaariuunitehtaita, joissa käytetään raaka-aineena romurautaa (suorapelkistetyn raudan asemesta). Suorapelkistettyä rautaa käyttävä valokaariuunituotanto kuluttaa erittäin suuria määriä energiaa, yleensä kaasua.

²⁰ Tämä tehdas on tilapäisesti suljettu, lähinnä korkeiden kaasun hintojen vuoksi, mutta sen odotetaan aloittavan toimintansa uudelleen lokakuussa 2001. Ispat on ilmaissut luottavansa tehtaan pitkän aikavälin elinkelpoisuuteen, kun kaasun hintojen odotetaan laskevan Euroopan energiamarkkinoiden vapauttamisen seurauksena.

²¹ The Economics of Iron Ore, Fourth Edition 2000 (Roskill).

tuonti) kasvoivat huomattavasti koko vuosikymmenen ajan. Melko halvan tuontiteräksen aiheuttama kilpailu on aiheuttanut merkittäviä paineita Yhdysvalloille ja, vähäisessä määrin, Euroopan teräksentuottajille. Tämä kilpailu vaikuttaa myös epäsuorasti Brasilian, Australian, Ruotsin ja muiden rautamalmin tuottajien meritse kuljetettavan rautamalmin kauppaa, josta suurin osa suuntautuu Länsi-Euroopan teräksentuottajille, ja vain pieniä määriä toimitetaan Itä-Euroopan teräksentuottajille.

- (73) Samana ajanjaksona teräksen kysynnän muutokset heijastuivat rautalmimarkkinoihin. Aasian kriisistä huolimatta rautamalmin kysyntä on kasvanut noin 1,5 prosenttia vuodessa vuosien 1991–1992 laman jälkeen. Maailman rautamalmin tuotanto oli vuonna 1997 peräti 921 miljoonaa tonnia, mistä se laski vähän alle 900 miljoonaan tonniin vuonna 1999, ja meritse kuljetettavan rautamalmin kauppaa laski vuoden 417 miljoonasta tonnista 411 miljoonaan tonniin vuonna 1999. Vuonna 2000 teräksentuotannon kasvun seurauksena maailman rautamalmin tuotanto nousi yli 931 miljoonaan tonniin, ja meritse kuljetettavan rautamalmin kauppaa 411 miljoonasta tonnista vuonna 1999 455 miljoonaan tonniin vuonna 2000. Vuonna 1999 rautamalmin hinnat laskivat jyrkästi Aasian kriisin seurauksena, ja nousivat sitten vuosina 2000 ja 2001, mutta eivät silti saavuttaneet vuoden 1998 ennätystasoa.
- (74) Maailman teräksentuotannossa on ollut meneillään noususuhdanne vuodesta 1992. Terästeollisuuden odotettua nopeampi toipuminen Aasian kriisistä käy ilmi verrattaessa vuoden 1999 tuotantolukuja verrataan vuoden 2000 lukuihin, jolloin raakateräksen tuotannossa saavutettiin 847 miljoonan tonnin ennätystaso. Kun katsotaan eteenpäin vuoteen 2005, CVRD ennakoii, että tämä teräksentuotannon myönteinen suuntaus jatkuu tulevaisuudessa ja että raakateräksen tuotanto saavuttaa 890 miljoonan tonnin tason vuoteen 2005 mennessä noin 1 prosentin vuotuisella kasvutasolla. Kun terästeollisuuden kasvua analysoidaan alueittain, suurin absoluuttinen kasvu tapahtunee Aasiassa (+26 milj. tonnia), jonka jälkeen tulee Latalainen Amerikka (+7 milj. tonnia). Euroopan kysynnän odotetaan pysyvän ennallaan.
- (75) Maailman rautalmintuotannon kehityksen ennakoidaan noudattavan teräksentuotannon kehitystä, vaikkakin hitaammin, koska teräksentuotannon, jossa käytetään rautamalmin asemesta romurautaa, odotetaan kasvavan nopeammin kuin masuunimenetelmää käyttävän teräksentuotannon. Toisaalta kansainvälisen rautalmikaupan ennakoidaan kasvavan nopeammin kuin maailman rautalmintuotannon, koska suuri osa teräksentuotannon kasvusta tapahtuu rautalmia tuovissa maissa.

Rautamalmin kulutus EU:ssa

- (76) Kuten edellä todettiin, EU:n teräksentuottajat ovat nykyään lähes täysin riippuvaisia meritse kuljetettavasta rautalmista. Länsi-Euroopan teräksentuottajat tuovat suuria määriä rautalmia Euroopan ulkopuolisista maista, etupäässä Brasiliasta (josta viedään selkeästi eniten rautalmia Eurooppaan), Australiasta, Kanadasta ja Mauritaniasta. Alla olevaan taulukkoon on sisällytetty pieni kulutusmäärä, jota ei ole tuotu maahan (lähinnä noin 5 milj. tonnia ruotsalaista tuotantoa, joka käytetään kotimaassa).

	Rautarikaste	Palamalmi	Pelletit	Yhteensä
--	---------------------	------------------	-----------------	-----------------

1998	95,0	18,3	34,9	148,2
1999	83,1	17,1	32,8	133,0
2000	88,6	19,6	35,7	143,9

Osapuolten arviot ja UNCTADin tiedot

Vähäinen muutos rautamalminmasuunipanoksessa

- (77) Rautamalmia ei voida pitää tavanomaisena raaka-aineena. Osapuolet ovatkin todenneet menettelyn aikana, että eri alueilla valmistetuilla tuotteilla on luonnostaan hyvin erilaiset metallurgiset ominaisuudet, kuten edellä on selitetty, ja asiakkaiden ostokäyttäytyminen on konservatiivista. Kuten edellä todettiin, kunkin asiakkaan rautamalmitarpeet määräytyvät kyseisen asiakkaan käyttämän masuunipanoksen erityislaadun mukaan. Masuunipanoksen koostumus määrää, missä suhteessa tuotannossa tarvitaan rautarikastetta, palamalmia ja pellettejä, sekä kunkin malmityypin laadun (ja sitä myötä maantieteellisen alkuperän). Kun otetaan huomioon, että asiakkaat yleensä sekoittavat erilaisia rautarikasteita saavuttaakseen masuunipanoksen oikeat parametrit (rautapitoisuus, alkalipitoisuus, epäpuhtauksien määrä jne.), masuunipanoksen määrää myös kunkin rikastelaadun osuuden ja (ja sitä myötä alkuperän).
- (78) Osapuolten toimittamat tiedot ja komission tutkimuksen tulokset osoittavat, että asiakkaat suhtautuvat erittäin vastahakoisesti masuunipanoksensa koostumuksen muuttamiseen ja että ne muuttavat sitä harvoin. Osapuolet toteavat erityisesti, että Euroopassa masuunit toimivat erittäin tuottavasti käyttämällä suuria määriä suihkutettua kivihiilijauhetta ja vähän koksia. Nämä toimintaolot voidaan saavuttaa ja niitä voidaan ylläpitää vain, jos kaikki masuunipanoksen parametrit pysyvät mahdollisimman vakaina. Tämä vakaiden toimintaolojen tarve rajoittaa raaka-aineen ostajan mahdollisuuksia vaihtaa masuunipanoksen raaka-aineita lyhyellä aikavälillä, ja selittää myös, miksi rautamalmitoimituksista on perinteisesti tehty useampivuotisia sopimuksia.
- (79) Ilmiöllä on kahdenlaisia vaikutuksia. Ensimmäinen se rajoittaa asiakkaan mahdollisuuksia vaihtaa sintteriä, palamalmia ja pellettejä keskenään. Toiseksi se vaikuttaa myös kuhunkin rautamalminuotoon (palamalmiin, pelletteihin ja rautarikasteeseen) rajoittamalla asiakkaan mahdollisuuksia vaihtaa alkuperältään ja laadultaan erilaisia tuotteita keskenään. Komission tutkimuksen tulokset vahvistavat tämän ilmiön olemassaolon. Vaikuttaa erityisesti siltä, että masuuniterästehtaat eivät yleensä muuta sintterin, palamalmin ja pellettien suhteita merkittävästi (keskimäärin enintään 3–5 prosenttia). Lisäksi vaikuttaa siltä, että vaikka jotkin asiakkaat ovat selvästi vaihtaneet eri rautarikastelaatuja keskenään (esimerkiksi australialaisten rautarikasteiden ja brasilialaisen rautarikasteiden välillä), suurin kilpailun tapahtuu samanlaatuisten (ja siten usein samaa maantieteellistä alkuperää olevien) malmien kesken.
- (80) Osapuolet korostavat, että rautarikasteiden osalta ostajien joustavuus paranee, jos kaikki rautarikasteet sekoitetaan paikan päällä terästehtaalla juuri ennen agglomeraatin valmistusta. Tässä tilanteessa yksi masuunipanoksen komponentti voidaan vaihtaa, poistaa tai lisätä edellyttäen, että agglomeraatin yleinen kemiallinen koostumus ja metallurgiset ominaisuudet säilyvät ennallaan. Osapuolet myöntävät kuitenkin myös, että rautamalminasiakkaiden keskuudessa on havaittavissa pyrkimys

masuunipanoksen komponenttien määrän vähentämiseen kustannus-, käsittely- ja varastointikustannusten säästämiseksi. Tämä kaventaa entisestään ostajan mahdollisuuksia vaihtaa toimittajaa lyhyellä aikavälillä.

- (81) Mitä tulee teräksen valmistukseen valokaariuunissa, masuunipanoksena voidaan käyttää suorapelkistettyä rautaa sekä harkkorautaa ja romurautaa; suorapelkistettyä rautaa valmistetaan käyttämällä suorapelkistykseen soveltuvaa rautamalmia suorapelkistysuunissa. Kaksi tärkeintä malmityyppiä ovat suorapelkistykseen soveltuvat rautapelletit ja suorapelkistykseen soveltuva palamalmi. Suorapelkistysuunityypin mukaan suorapelkistykseen soveltuvien palamalmien ja pellettien keskinäiselle korvattavuudelle on teknisiä rajoituksia niin, että palamalmi voidaan korvata pelleteillä, mutta pellettejä ei voida täysin korvata palamalmilla (koska palamalmin osuus koko masuunipanoksesta ei voi ylittää 20–40 prosenttia).

C. YRITYSKESKITTYMÄ JA YHTEISYRITYKSET

Rautamalmi- ja terästeollisuuden yrityskeskittymä

- (82) Rautamalmimarkkinoiden omistusrakenne on muuttunut nopeasti parin viime vuoden aikana, ja omistus keskittyy nyt melko pienelle määrälle yrityksiä. Kapasiteetin keskittyminen on lisääntynyt entisestään vuosina 2000 ja 2001, varsinkin Rio Tinton ostettua australialaisen kaivosyhtiön North Limitedin (vuonna 2000) ja CVRD:n ostettua hiljattain useita muita brasilialaisia kaivosyhtiöitä²². Tuotantokustannuksia koskeva huoli on ollut yksi tämänhetkisen keskittymisaallon tärkeimpiä taustatekijöitä. Suurin osa maailman rautamalmikaupasta on tällä hetkellä keskittynyt kolmelle yritykselle, jotka ovat CVRD, Rio Tinto ja BHP. Teollisuusanalyysijä laativa yritys Roskill Information Services Ltd. huomauttaa, että tämän keskittymissuuntauksen vuoksi rautamalmiasiakkaiden on entistä hankalampaa neuvotella hinnanalennuksista²³.
- (83) Terästeollisuudessa omistus ei ole läheskään niin keskittynyttä kuin rautamalmiteollisuudessa. Tästä huolimatta Euroopan teräksentuottajat ovat viime aikoina pyrkineet nopeaan keskittymiseen. Muun muassa vuonna 1997 Thyssen ja Krupp sulautuivat Thyssen Krupp Stahliksi (jonka teräksentuotanto vuonna 1999 oli 16,1 milj. tonnia); vuonna 1999 British Steel ja alankomainen Hoogovens sulautuivat Corusiksi (21,3 milj. tonnia); vuonna 1997 Arbed osti 35 prosenttia Aceraliasta; vuonna 1998 Usinor osti 53 prosenttia Cockerill Sambresta; tänä vuonna Arbed/Aceralia ja Usinor (maailman kolmanneksi ja neljänneksi suurimmat teräksentuottajat) ilmoittivat sulautumasta, jonka tuloksena syntyi maailman suurin teräsyhtiö, jonka tuotantokapasiteetti on 46 miljoonaa tonnia.
- (84) Ilmoituksen tehneet osapuolet arvioivat, että vuonna 1999 Usinor, Arbed, Aceralia, Cockerill Sambre ja niiden eurooppalaiset tytäryhtiöt kuluttivat yhteensä 35–40 miljoonaa tonnia rautamalmia eli noin 9 prosenttia maailman kaikesta meritse kuljetettavasta rautamalmista. Corus (johon sisältyy Hoogovens) kulutti 25–27 miljoonaa tonnia rautamalmia eli noin 6 prosenttia maailman kaikesta meritse

²² Ilmoitetun toimenpiteen lisäksi CVRD on lisännyt tuotantokapasiteettiaan huomattavasti kuluneen noin vuoden aikana: se on ostanut brasilialaiset Ferteco-, Socoimex- ja Samitri-yritykset sekä 50 prosentin osuuden Samarcosta.

²³ The Economics of Iron Ore, Fourth Edition (2000).

kuljetettavasta rautamalmista, ja sekä Thyssen Krupp että italialainen Riva kuluttivat yli 13 miljoonaa tonnia rautamalmia eli kumpikin noin 3 prosenttia maailman kaikesta meritse kuljetettavasta rautamalmista.

- (85) Vastauksessaan osapuolet väittävät, että terästeollisuus on voimakkaammin keskittynyt kuin komissio on esittänyt. Ne katsovat erityisesti, että jos japanilaisia terästehtaita pidetään ostoryhmittymänä, Usinorin, Arbedin ja Aceralian sulautuman myötä kuusi suurinta asiakasta ostaa 67 prosenttia meritse kuljetettavasta rautamalmista. Komissio ei yhdy tähän näkemykseen. [...]*

Tuotannolliset yhteisyritykset (sekä horisontaaliset että vertikaaliset)

- (86) Kaivosalalla on useita (horisontaalisia) yhteisyrityksiä, nimittäin CVRD:n ja BHP:n välillä, joista kumpikin omistaa 50 prosentin osuuden brasilialaisesta pellettituottajasta Samarcosta. Mitsuiilla on merkittävä vähemmistöosuus (33 prosenttia pääomasta) tärkeässä australialaisessa Robe River -kaivoksessa, josta myös Rio Tinto omistaa osuuden. Mitsui omistaa osuuksia myös Yandin, Goldworthyn ja Mount Newmanin kaivoksissa (7 prosenttia kustakin), joissa BHP on määräysvaltaa käyttävä osakas.
- (87) Rautamalmin tuottajien ja teräksentuottajien välillä on myös useita tuotantoa koskevia ("vertikaalisia") yhteisyrityksiä, kuten Robe Riverin, Mount Newmanin, Goldsworthyn ja Yandin yritykset.
- (88) Lisäksi jotkin teräksentuottajat omistavat "omia" rautakaivoksia tai hankkivat vähemmistöosuuksia rautakaivoksista, joihin liittyy koko tuotantoa tai sen osaa koskevia pitkäaikaisia myyntisopimuksia. Viime aikoina tämä suuntaus on kuitenkin jossakin määrin kääntynyt, mistä osoituksena on esimerkiksi se, että Thyssen Krupp myi Fertecon. Vastauksessaan osapuolet ilmoittavat, että ilmiö osoittaa, etteivät ne ole huolissaan rautamalmin tuottajien harjoittamasta "hyväksikäytöstä". Komissio pitää tätä väitettä erittäin spekulatiivisena. Terästehtailta voi olla monia syitä myydä osuutensa rautamalmikaivoksissa, kuten tarve irrottaa pääomaa ydinliiketoimintaan kohdistuviin investointeihin, ja/tai se, että kyseiset rautamalmin tuottajat eivät enää vastaa merkittävästä osasta niiden toimituksia. Lisäksi kyseiset terästehtaat saattavat tasapainottaa "hyväksikäytön" riskejä joko varmistamalla sen, että ne saavat rautamalmiosuuden ostajalta hyvän hinnan, joka heijastaa tulevaisuutta koskevia hintaodotuksia, tai sopimalla ostajan kanssa pitkäaikaisista sopimusjärjestelyistä.
- (89) Teräksentuottajat ovat investoineet yhä enemmän pellettitehtaisiin, sekä enemmistö- että vähemmistöosakkaina. Esimerkiksi Nippon Steel, Posco Pohang Iron & Steel Co. Ltd., italialainen Riva ja espanjalainen Aceralia omistavat merkittäviä vähemmistöosuuksia neljästä CVRD:n pellettitehtaasta.

D. RAUTAMALMIN HINNAT: SOPIMUKSET JA HINTANEUVOTTELUT

- (90) Rautamalmin tuottajien ja asiakkaiden toimitussopimukset ovat lyhentyneet viimeisen 30 vuoden aikana. Useimmissa tapauksissa sopimukset ovat nykyään 3–5 vuoden mittaisia, kun ne 1970-luvulla olivat kymmenvuotisia. Rautamalmin tuottajien ja japanilaisten teräsyhtiöiden väliset sopimukset ovat yleensä pidempiä kuin rautamalmin tuottajien ja eurooppalaisten teräsyhtiöiden väliset.

Vertailuhinnat

- (91) Vaikka sopimukset saattavat olla useampivuotisia, hintoja tarkistetaan vuosittain Länsi-Euroopassa ja Itä-Aasiassa (erityisesti Japanissa) kunkin vuoden alussa käytävien hintaneuvottelujen tulosten pohjalta. Hintaneuvottelujen tavoitteena on määrittää palamalmin, rautarikasteiden ja pellettien viitehintaa (niin sanottu vertailuhinta) kummallakin asiakasalueella.
- (92) Neuvottelut käydään suurten rautamalmin- ja teräksentuottajien välisinä kokoussarjoina, jotka yleensä käynnistyvät edellisen vuoden lopulla ja jatkuvat muutaman kuukauden. Neuvottelut perustuvat yleensä rautamalmin todettuun kysyntä- ja tarjontatasoon, rautamalmin tuottajien ja terästehtaiden taloudelliseen tilanteeseen sekä kummankin teollisuudenalan pitkän aikavälin tarpeisiin.
- (93) Jossakin vaiheessa hintaneuvottelukautta jokin terästehtaista tekee sopimuksen jonkin rautamalmin tuottajan kanssa prosenttimuutoksesta verrattuna kyseisen tuottajan rautarikasteiden edellisen vuoden FOB-hintaan (vapaasti aluksessa). Tämä prosenttimuutos ilmoitetaan muille rautamalmin tuottajille ja asiakkaille, ja siten määritellään rautarikasteiden uusi vertailuhinta. Kuten seuraavasta taulukosta käy ilmi, sovittua hintamuutosta sovelletaan yleensä tämän jälkeen sekä Itä-Aasiassa että Länsi-Euroopassa.

Ensimmäisenä hinnan asettaneiden hintamuutokset Japanissa ja Euroopassa

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Japani	Muutos (%)	15,96	7,95	-4,90	-13,47	-9,50	5,80	6,00	-1,94	2,82	-9,20	4,35	4,31
	Hinnan asettaja	HSY ²⁴	HSY	HSY	HSY	HSY	BHP	BHP	BHP	BHP	HSY	RR	HSY
Eurooppa	Muutos (%)	15,96	7,93	-4,90	-11,00	-9,50	5,80	6,00	1,10	2,82	-11,00	4,35	4,31
	Hinnan asettaja	CVRD	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD	SNIM	CVRD	HSY	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD

Lähde: Tex Report ja osapuolten antamat tiedot

- (94) Kuten edellä on todettu, uusi vertailuhinta sovitaan yleensä rautarikasteille, pääasiassa siksi, että niiden hinta ovat matalampi ja toimitusmäärät suuremmat. Kun rautarikasteiden hinnan mukautuksesta edellisvuoteen verrattuna on päästy sopimukseen, neuvotellaan palamalmin ja pellettien hinnan mukautuksesta edellisvuoteen verrattuna. Osapuolten mukaan palamalmin vertailuhinnasta on perinteisesti sovittu japanilaisten terästehtaiden ja australialaisten toimittajien välillä, kun taas pelleteistä neuvotellaan aina Länsi-Euroopassa. Tämä ilmiö kuvastaa pellettien ja palamalmin erilaista käyttöastetta kyseisillä alueilla. Viime vuosina ensimmäiset sopimukset on yleensä tehty Australian rautamalmyhtiöiden ja japanilaisten teräksentuottajien välillä, ja niitä on yleensä käytetty vertailukohtana Euroopan hinnoille²⁵.

²⁴ HSY= Hammersley, Rio Tinton tytäryhtiö; RR= Robe River, niin ikään Rio Tinton tytäryhtiö.

²⁵ Vuonna 2000 tässä tapahtui muutos: ensimmäinen hinta sovittiin mauretaniaalaisen tuottajan SNIMin ja eurooppalaisen teräsyhtiön Usinorin välillä.

- (95) On myös huomautettava, että neuvotteluprosessi on melko läpinäkyvä. Toimittajien ja asiakkaiden kysyntää ja tarjontaa ja sitä kautta "oikeudenmukaista" hintakehitystä koskevia odotuksia mainostetaan laajasti lehdissä: alan erikoisjulkaisuissa²⁶ raportoidaan säännöllisesti neuvottelujen edistymisestä ja kerrotaan, kuka on tavannut kenetkin, ja spekuloidaan keskustelujen sisältöä.

Lopulliset hinnat

- (96) Viitehintojen (vertailuhintojen) määrittämisen jälkeen käydään vielä yksittäisten tuottajien ja asiakkaiden väliset neuvottelut ennen lopullisten hintojen hyväksymistä.[...]*

V. TUOTEMARKKINOIDEN MÄÄRITELMÄT

- (97) Kuten edellä on todettu, rautamalmi on raaka-aine, jota myydään lähes yksinomaan integroidun terästeollisuuden käyttöön. Rautamalmyhtiöt tarjoavat sitä tavanomaista happipuhallusunia käyttäville teräksentuottajille kolmessa muodossa: rautarikasteina, palamalmia ja pelletteinä.
- (98) Teräksentuottajat panostavat masuunehinsa yksilöllistä sintterin, palamalmia ja pellettien masuunipanosta valmistaakseen harkkorautaa, josta sitten voidaan valmistaa terästä. Osapuolten mukaan Länsi-Euroopassa masuunipanoksesta noin 60 prosenttia on rautarikasteita, 20 prosenttia palamalmia ja 20 prosenttia pellettejä, mutta tämän vaihtelee terästehdaskohtaisesti. Kuten edellä on todettu, siinä missä palamalmia voidaan panostaa suoraan masuuniin, rautarikasteet ovat liian hienojakoisia panostettavaksi suoraan masuuniin, ja ne on jalostettava sintteriksi; tämä tapahtuu sintraamoissa, jotka toimivat lähes aina terästehtaiden yhteydessä. Pelletit tuotetaan jatkamalla erittäin hienojakoisten rautarikasteiden jalostusta pellettitehtaissa, jotka toimivat yleensä kaivosten yhteydessä, minkä jälkeen ne voidaan panostaa suoraan masuuniin.
- (99) Ilmoituksen tehneet osapuolet väittävät, että on olemassa yhdet merkitykselliset tuotemarkkinat, jotka käsittävät koko rautamalmitarjonnan tekemättä jakoa kolmen eri malmityypin (rautarikasteet, pelletit tai palamalmi) välillä. Ne väittävät, että rautamalmin eri muodot ovat suurelta osin keskenään korvattavissa, koska rautamalmin käyttäjillä on merkittävä mahdollisuus vaihtaa malmimuotoja keskenään. Hinnat liikkuvat yleensä samaan suuntaan, vaikka niiden absoluuttinen taso vaihtelee huomattavasti käsittelyyn liittyvien erojen vuoksi.
- (100) Rautamalmituotemerkkinatutkimuksen yhteydessä ilmaisemien lähes yksimielisten näkemysten perusteella voidaan päätellä, että kukin näistä rautamalmituotemerkkinat muodostaa erilliset tuotemarkkinat, ja näiden kolmen tuotteen keskinäinen korvattavuus on rajallinen.

²⁶ Ensimmäisessä Tex Report ja Metal Bulletin.

A. KYSYNTÄPUOLEN KORVATTAVUUS

Rautamalmityypin vaihdon tekniset esteet

- (101) Kolme eri malmityyppiä eivät ole kysyntäpuolen näkökulmasta merkittävässä määrin keskenään korvattavissa. Kuten edellä on todettu, masuunien tuottavuus säilyy korkeana vain, jos kaikki syöteparametrit pysyvät mahdollisimman vakaina. Tämä vakaiden toimintaolojen tarve rajoittaa raaka-aineen ostajan mahdollisuuksia vaihtaa syötemateriaaleja lyhyellä aikavälillä ja selittää myös sen, miksi rautamalmia koskevat sopimukset tehdään yleensä useammaksi vuodeksi kerrallaan.
- (102) Osapuolten mukaan suurimmat muutokset tehdään yleensä toiminnallisten vaatimusten (masuunin uudelleenvuoraus tai sintraamon sulkeminen) seurauksena, tai kun rautamalmin toimittaja toimittaa uutta tuotetta, joka korvaa entisen, jota ei enää ole saatavilla. Tällaisia muutoksia harkittaessa suunnitelmiin sisältyy laaja testijakso. Se alkaa laboratorio- ja koetesteillä, ja sen jälkeen tehdään kattavia kokeita, jotka kestävät vähintään viikkoja. Nämä käytännön rajoitukset rajoittavat väistämättä mahdollisuuksia tehdä lyhyellä aikavälillä mitään merkittäviä muutoksia rautamalmitoimituksiin.
- (103) Komission tutkimuksen tulokset vahvistavat eri malmityyppien hyvin rajallisen korvattavuuden. Suurin osa teräksentuottajista on ilmoittanut olevansa erittäin haluttomia tekemään merkittäviä muutoksia masuuniin panostettavan masuunipanoksen koostumukseen. Useat asiakkaat ovat myös ilmoittaneet, että minkä tahansa merkittävän muutoksen tekeminen sintterin, palamalmin ja pellettien sekoitussuhteeseen saattaisi viedä vuosia ja olisi tietyissä tapauksissa useiden miljoonien eurojen investointi.

Rautamalmityypin vaihdon taloudelliset esteet

- (104) Komission tutkimuksen tulokset osoittavat myös, että rautarikasteiden, palamalmin ja pellettien keskinäiselle vaihdolle on merkittäviä taloudellisia esteitä. Näiden kolmen tuotetyypin hinnat eroavat huomattavasti toisistaan: rautarikasteiden CIF-hinta on yleensä noin 0,37 USD/t/Fe%, palamalmin hinta on noin 0,45 USD/t/Fe% ja pellettien hinta noin 0,65 USD/t/Fe%²⁷. Näin ollen rautarikasteiden ja palamalmin välinen ero on 22 prosenttia ja rautarikasteiden ja pellettien ero 76 prosenttia. Rautarikasteet ovat halvin vaihtoehto, vaikka terästehtaalla olisi oma pellettitehdas (jota yleensä ei ole).

Rautarikasteet eivät aiheuta paineita muiden rautamalmityyppien kauppaan

- (105) Ensinnäkin valtaosa asiakkaista on ilmoittanut, että terästehtaan mahdollisuudet muuttaa sintterin käyttöönsä muiden malmityyppien kustannuksella tai eduksi ovat rajalliset, koska terästehtaat pyrkivät maksimoimaan rautarikasteiden käytön. Koska rautarikasteet ovat selkeästi halvin rautamalmituote ja teräsyhtiöiden yhteydessä toimivien sintraamojen kiinteät kustannukset ovat korkeita ja marginaalikulut alhaisia, terästehtaat yleensä käyttävät sintraamoja täydellä teholla. Koska sintrauskapasiteetin

²⁷ Länsi-Eurooppaan suuntautuvan meritse kuljetetun rautamalmin kaupan keskihinta osapuolen 15 päivänä kesäkuuta päivätyn kyselyn kysymykseen 4 antamien vastausten mukaan; tässä kontekstissa (kysyntäpuolen korvattavuus) merkityksellisin on CIF-hinta, koska se ilmentää asiakkaiden näkökulmaa.

nostamiselle on merkittäviä esteitä, sen paremmin palamalmilla kuin pelleteilläkään ei ole merkittävää vaikutusta sintterin raaka-aineen hintoihin ja kysyntään.

- (106) Sintterin raaka-aineen hinnat puolestaan vaikuttivat hyvin vähän palamalmin ja pellettien hintoihin. Osapuolten näkemysten vastaisesti suurin osa asiakkaista ilmoitti, etteivät terästehtaat voi lisätä sintrauskapasiteettiaan lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä muutosten edellyttämien huomattavien investointien sekä ympäristövaatimusten vuoksi.
- (107) Tarkemmin ilmaistuna sintraamojen kapasiteetin lisäys ei ole kannattava vaihtoehto. Uusia sintraamoja ei ole rakennettu Eurooppaan ainakaan 20 vuoteen, mikä antaa viitteitä siitä, että sintterin enimmäisosuus masuunipanoksessa on varmaankin jo saavutettu ja että kokonaan uuden tehtaan (jota varmaankaan ei voitaisi käyttää täydellä teholla) käynnistäminen ei olisi kannattavaa. Olemassa olevien sintraamojen kapasiteetin rajoitettu lisääminen on teoriassa mahdollista, mutta tuotannon lisäys ei olisi riittävän suuri vaikuttaakseen muiden rautamalmityyppien hintoihin. Lisäksi kapasiteetin lisäyksen kustannukset saattavat olla liian suuret ollakseen kannattavat, kun otetaan huomioon ne erittäin suuret kustannukset, joita masuunin väistämättömästä seisokista ja siitä aiheutuvasta teräksentuotannon keskeytyksestä koituisi. Euroopassa terästehtailla olisi myös säännösten noudattamiseen liittyviä vaikeuksia, sillä sintrauksen yhteydessä vapautuu myrkyllisiä kaasuja. Kapasiteetin lisäyksestä, joka saataisiin aikaan panostamalla sintraamoon pidemmälle jalostettua, tuottavampaa raaka-ainetta, aiheutuisi puolestaan lisäkustannuksia, jotka heikentäisivät rautarikasteiden taloudellista etuasemaa. Joka tapauksessa saavutettava lisäosuus (noin 5 prosenttia) ei myöskään riittäisi aiheuttamaan hintapaineita.
- (108) On myös huomautettava, että toisin kuin rautarikasteiden kohdalla, tiettyjä palamalmi- ja pellettilaatuja käytetään myös suorapelkistetyn raudan valmistukseen. JP Morganin ja CVRD:n marraskuussa 2000 antamien selvitysten²⁸ mukaan pellettien kysyntään vaikuttaa todennäköisesti merkittävässä määrin suorapelkistetyn raudan tuotannon ennakoitu kasvu. Tämä lisää entisestään eroa pellettien ja rautarikasteiden (joita käytetään ainoastaan masuuniprosesseissa) kilpailuedellytysten välillä.

Palamalmin ja pellettien välillä ei kilpailupaineita

- (109) Komission tutkimuksen tulokset osoittavat myös, että palamalmin ja pellettien keskinäinen vaihdettavuus on niin ikään rajallinen. Asiakkaiden valtaosan mukaan terästehtaat ostavat loppujen tarpeidensa täyttämiseksi palamalmia ja pellettejä ja pyrkivät maksimoimaan palamalmin käytön, sillä se on noin 40 prosenttia halvempaa kuin pellettien käyttö. Palamalmin käyttöä rajoittaa kuitenkin se, että koska palamalmi on "luonnontuote", jonka laatu vaihtelee, sen osuus koko rautamalmimasuunipanoksesta ei voi olla suuri, koska hyvän terästuotannon tärkein edellytys on syötteen tasalaatuisuus. Lisäksi osa palamalmista hajoaa masuunissa rautarikasteeksi, joka estää tarvittavan ilman virtauksen ja siten muodostaa muitakin riskejä masuunin tuottavuudelle.
- (110) Pellettien osuuden kasvattamisessa palamalmin kustannuksella ei myöskään ole paljon joustonvaraa. Koska pelletit ovat korkean hintansa vuoksi kallein mutta myös tuottavin vaihtoehto, tärkein kannustin pellettien käytön lisäämiseen olisi masuunin

²⁸ Latin American Equity Conference.

tuotannon lisääminen kysynnän ollessa suurta (kun teräksen valmistamisen korkeammat kustannukset voidaan siirtää asiakkaiden maksettaviksi). Pellettejä pidetään siksi yleensä heilurituotteena, paitsi tietenkin niillä alueilla (kuten Pohjois-Amerikassa), joilla se on ainoa saatavilla oleva tuote kotimaisten rautamalmikaivosten geologisten ominaisuuksien vuoksi.

Päätelmä

- (111) Edellä esitetyn perusteella voidaan todeta, että kysyntäpuolen näkökulmasta sekä rautarikasteet, palamalmi että pelletit muodostavat erilliset tuotemarkkinat. Suurin osa asiakkaista on ilmoittanut, että ne eivät muuttaisi sintterin raaka-aineen, palamalmi ja pellettien suhteita masuunipanoksessaan, jos jonkin rautamalmimuodon hinta nousisi 5–10 prosenttia muihin muotoihin verrattuna²⁹. Tämä johtuu siitä, että (i) asiakkaat ovat haluttomia tekemään muutoksia masuunipanokseensa; (ii) asiakkaat eivät voi merkittävästi lisätä rautarikasteiden kysyntää, koska niiden sintraamot toimivat jo lähes täydellä teholla, eivätkä ne voi lisätä niiden kapasiteettia lyhyestä keskipitkään aikavälillä; (iii) asiakkaat eivät voi kasvattaa merkittävästi palamalmi osuutta, koska ovat jo pyrkineet maksimoimaan sen käytön ja koska palamalmia ei ole saatavilla runsaasti; ja (iv) koska pelletit ovat huomattavasti kalliimpia kuin muut rautamalmimuodot, ne ovat asiakkaille heilurituote, eivätkä asiakkaat lisääisi pellettien kysyntää, jos ne voisivat tuottaa tarvittavat teräsmäärät käyttämällä ainoastaan sintteriä ja palamalmia.
- (112) Tämä ei tarkoita sitä, etteivät asiakkaat koskaan tee muutoksia masuunipanokseensa. Vaikuttaa erityisesti siltä, että asiakkaat toisinaan vähentävät tai lisäävät käyttämiensä pellettien määrää. Komission tutkimuksen tulokset kuitenkin osoittavat, että nämä muutokset ovat rajallisia, koska eri rautamalmituotteiden osuudet tietyssä masuunipanoksessa voivat vaihdella vain rajoitetusti (yleensä 3–5 prosenttia), ainakin lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä. Lisäksi vaikuttaa siltä, että nämä muutokset eivät johdu niinkään eri rautatoimittajien välisestä kilpailusta kuin pikemminkin ulkoisista seikoista, kuten teräksen kysynnän kehityksestä. Esimerkiksi teräksen kysynnän ollessa suurta terästehtaan sintraamon kapasiteetti ei ehkä riitä tuotannon vaatimuksiin. Näissä tapauksissa terästehtaan on ehkä ostettava kalliimpia pellettejä vastatakseen kysyntään.
- (113) Kuten osapuolet ovat ilmoittaneet, rautamalmi ostajan ammattitaito ei riipu hänen kyvystään siirtää tilaukset toimittajalta toiselle hintanäkökohtien mukaan. Sen sijaan taitava ostaja on se, joka saa käytössään olevista toimittajista suurimman hyödyn toimitusten ajoituksen, tuotteiden laadun ja tasalaatuisuuden sekä hinnan osalta.

²⁹ Osapuolet kiistävät tämän päätelmän sillä perusteella, että komissio ei ole määritellyt riittävän hyvin kyseisen hinnankorotuksen "pysyvyyttä". Hinnat kuitenkin vahvistetaan vuodeksi kerrallaan. Siksi on selvää, että kaikki komission mainitsemat hinnankorotukset koskisivat ainakin yhtä vuotta. Kuten NERA asian ilmaisi: "Yleisesti ottaen sulautumia koskeva kilpailuoikeudellinen arviointi koskee vähintään yhden vuoden ja joissakin tapauksissa kahden vuoden mittaista ajanjaksoa. Tämä ajanjakso soveltuu erityisen hyvin rautamalmialan kilpailun arviointiin vaihtamismahdollisuuden kannalta, koska alalla kilpaillaan pääosin vuotuisella tasolla." Osapuolet väittävät myös, että vaihtaminen voi tapahtua rajoitetun ajanjakson aikana. Siksi ei ole helppo selittää, miksi asiakkaat reagoisivat hinnankorotukseen pitkällä aikavälillä, jos – kuten osapuolet väittävät – ne voivat vaihtaa rautamalmityypin toiseen muutaman kuukauden kuluessa.

B. TARJONTAPUOLEN KORVATTAVUUS

- (114) Rautarikasteet, pelletit ja palamalmi eivät yleensä ole tarjontapuolen näkökulmasta korvattavissa. Rautamalmikaivokset tuottavat sekä palamalmia että rautarikasteita (joista osa myydään terästehtaille sintterin raaka-aineeksi ja osa jalostetaan kaivoksessa pelleteiksi). Kunkin kaivoksen rautarikasteiden ja palamalmin tuotannon välinen suhde määräytyy rautamalmiesiintymien geologisten ominaisuuksien perusteella. Australiassa, Intiassa ja Etelä-Afrikassa sijaitsevat kaivokset esimerkiksi tuottavat suhteessa enemmän palamalmia kuin Brasilian ja Venezuelan kaivokset. Kaivokset, jotka tuottavat rautapitoisuudeltaan alhaista malmia, kuten Yhdysvalloissa, Kanadassa ja Kiinassa sijaitsevat kaivokset, tuottavat vähän tai ei ollenkaan palamalmia myytäväksi.
- (115) Rautarikasteita ei voida jalostaa palamalmiksi. Vaikka palamalmista on teoriassa mahdollista valmistaa rautarikasteita, se ei ole taloudellisesti järkevää, koska palamalmi on arvokkaampaa. Mitä tulee mahdollisuuteen muuntaa palamalmi pellettitehtaiden raaka-aineeksi (pellettisyötteenä), se olisi teoriassa mahdollista murskaamalla palamalmi. Komission markkinatutkimus kuitenkin osoittaa, että se ei olisi taloudellisesti kannattavaa.
- (116) Mahdollisuutta muuntaa rautarikasteita pelleteiksi rajoittaa se, että tämä edellyttää pellettitehtaan rakentamista, mikä on suuri investointi, joka on perusteltua ainoastaan kaivoksissa, jotka tuottavat merkittäviä määriä pellettien raaka-aineeksi soveltuvia rautarikasteita. Australialainen malmi esimerkiksi on yleensä laadultaan sellaista, ettei siitä tällä hetkellä ole kannattavaa valmistaa pellettejä.

C. HINTAEROT

- (117) Kuten edellä on todettu, näiden kolmen tuotetyypin hintojen välillä on huomattava ero: rautarikasteiden CIF-hinta on yleensä noin 0,37 USD/t/Fe%, palamalmin noin 0,45 USD/t/Fe% ja pellettien noin 0,65 USD/t/Fe%³⁰. Näin ollen rautarikasteiden ja palamalmin hinnoissa on 22 prosentin ero ja rautarikasteiden ja pellettien hinnan välillä 76 prosentin ero.
- (118) Osapuolet väittävät, että nämä erot eivät viittaa erillisiin tuotemarkkinoihin, vaan selittyvät sen sijaan kunkin rautamalmityypin erilaisella käyttöarvolla. Hintojen ja volyyymien kehitys ei kuitenkaan tue tätä väitettä. Ensinnäkin rautarikasteiden, palamalmin ja pellettien vertailuhinnat noudattavat hieman erilaista kehityskulkua, kuten seuraava taulukko osoittaa. Tämä antaa ymmärtää, että kullakin rautamalmimuodolla on erityiset kysyntä- ja tarjontaedellytykset ja että rautarikasteet, palamalmi ja pelletit muodostavat erilliset tuotemarkkinat.

Palamalmin, pellettien ja rautarikasteiden vertailuhintojen muutokset Euroopassa (%)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Rautarikasteet	5,8	6,0	+1,1	2,8	-11,0	4,3	4,3

³⁰ Osapuolten 15. kesäkuuta päivättyyn kyselyn kysymykseen 4 antaman vastauksen mukaan meritse Länsi-Eurooppaan kuljetettavien tuotteiden keskihinta; tässä kontekstissa (kysyntäpuolen korvattavuus) merkityksellisin on CIF-hinta, koska se ilmentää asiakkaiden näkökulmaa.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Palamalmi	7,9	5,0	0	2,9	-11,0	5,8	3,2
Pelletit	12,6	7,5	-1,0	2,8	-12,5	6,0	1,7

(119) Se, että näiden hintojen kehityksessä vallitsee vahva korrelaatio, ei vaikuta tähän päätelmään. Ensinnäkin on aivan normaalia, että näiden hintojen välillä on korrelaatio, koska eri tuotteet tuotetaan usein samoilla kaivosalueilla samoilla laitteistoilla. Suuri osa kustannuksista on näin ollen samoja. Toiseksi [...]*, ja kolmanneksi on huomautettava, että myyntimäärät eivät jakaudu siten, kuin niiden voitaisiin odottaa jakautuvan, jos kaikki kolme malmimuotoa olisivat keskenään täysin korvaavia. Esimerkiksi vuonna 1999 sekä rautarikasteiden, pellettien että palamalmien hintakehitys oli pääpiirteissään sama (pellettien hinta laski hieman). Meritse kuljetettavan rautamalmien määrät eivät kuitenkaan noudattaneet kyseisenä vuonna samaa kaavaa: rautarikasteiden kysyntä oli 6 prosenttia pienempi kuin vuonna 1998, koska palamalmien kysyntä kasvoi 11 prosenttia ja pellettien kysyntä laski 2 prosenttia. Jos kolme rautamalmityyppiä olisivat kuuluneet samoihin tuotemarkkinoihin, olisi voinut odottaa, että rautarikasteiden, palamalmien ja pellettien kysyntä olisi kehittynyt samalla tavalla (niin, että pellettien kysyntä olisi mahdollisesti ollut hieman suurempi kuin kahden muun rautamalmityypin). Tässä tapauksessa näin ei selvästikään ollut.

(120) Toiseksi valtaosa komission markkinatutkimuksen yhteydessä kyselyihin vastanneista asiakkaista ilmoitti, että 5–10 prosentin nousu jonkin malmityypin hinnassa ei johtaisi sen korvaamiseen toisella rautamalmityypillä.

D. OSAPUOLTEN VASTAUS

(121) Vastauksessaan osapuolet eivät kiistä komission tuloksia. Ne kiistävät kuitenkin edellä kuvatun tuotemarkkinoiden määritelmän sillä perusteella, että asiakkaat pystyvät merkittävässä määrin vaihtamaan rautamalmimuotoja keskenään. Osapuolet viittaavat erityisesti konsulttinsa laatimaan tutkimukseen, jonka mukaan terästehtaat voivat vaihtaa eri rautamalmimuotoja keskenään.

(122) Konsultti katsoi ensinnäkin, että rautamalmi on homogeeninen tuote ja että terästehtaat voivat saavuttaa saman tuottavuuden koostumukseltaan varsin erilaisilla masuunipanoksilla. Konsultin mukaan tämän todistaa se, että eri terästehtaat käyttävät varsin erilaisia masuunipanoksia.

(123) Komissio ei yhdy tähän näkemykseen. Komission tutkimuksen tulokset osoittavat selvästi, että rautamalmi ei ole tavanomainen raaka-aine. Kuten edellä todettiin, eri kaivosalueilla tuotetun rautamalmien fyysiset ja kemialliset ominaisuudet saattavat vaihdella merkittävästi alueittain sekä rautapitoisuuden että epäpuhtauksien määrän osalta. Vaikka erilaista alkuperää olevat tuotteet kuuluvat samoilta tuotemarkkinoille, eri alueilta louhittujen tuotteiden keskinäinen korvattavuus on rajallinen, ja komission tutkimuksesta käy erityisesti ilmi, että australialaisten ja brasilialaisten tuottajien on vaikea vallata toistensa markkinaosuuksia juuri siksi, että niiden tuotteiden ominaisuudet ovat erilaiset.

- (124) Komissio ei myöskään yhdy osapuolten konsultin näkemykseen, että eri terästehtaiden käyttämien masuunipanokratkaisujen erilaisuus osoittaa, että ne voivat vaihtaa tuotteesta toiseen. Kuten edellä on todettu, kunkin terästehtaan masuunipanos- ja prosessiratkaisu on optimoitu kyseisen terästehtaan erityisominaisuuksien ja tuottavuusvaatimusten mukaiseksi siten, että konsultin mainitsemat prosessierot saattavat heijastaa yksinkertaisesti eri masuunien (toisinaan hyvin) erilaisia kokoonpanoja. Vaikka kaikissa terästehtaissa voitaisiin teoriassa käyttää toisenlaista masuunipanosta kuin parhaillaan käytetään, tämä ei todista (ja tämä vaihtoehto suljetaan pois komission tutkimuksessa), että terästehtaat voisivat käytännössä tehdä huomattavia muutoksia masuunipanokseensa. Ensinnäkään masuunin omistajat eivät voi tehdä rajuja muutoksia sekä niihin liittyvien riskien vuoksi että tarvittavien investointien suuruuden ja tarpeellisten testien vaatiman ajan vuoksi. Kuten osapuolet ovat todenneet, asiakkaiden ostokäyttäytyminen on konservatiivista, eivätkä kaikki terästehtaat ymmärrä masuuniteknikkaa kaikilta osin. Toiseksi, vaikka riskit saattavat olla vähäisemmät, jos kaavailtu muutos koskee ainoastaan rautarikasteiden ja pellettien keskinäistä korvaamista, huomattavia taloudellisia esteitä on edelleen olemassa (kuten pellettien paljon korkeampi hinta, sintraamon olemassaolo jne.). Tälle kaikelle antaa lisävahvistusta sekin, että jopa saman teräksentuottajan tehtaissa eri masuuneissa käytetään usein erilaisia masuunipanoksia.
- (125) Toiseksi osapuolten konsultti on myös havainnut "merkittäviä vuositason vaihteluja rautarikasteiden, palamalmin ja pellettien välillä" sekä "vuositason vaihteluja eri rautamalmityyppien toimituslähteissä" yksittäisten terästehtaiden tasolla. Konsultin mukaan nämä tiedot sekä asiakkaiden taipumus lyhentää toimitussopimustensa kestoa vahvistavat, että asiakkaat voivat vaihtaa rautamalmityyppäjä keskenään.
- (126) Komissio ei kiistä sitä, että jopa yksittäisten masuunien masuunipanosta voidaan jonkin verran muuttaa tietyin edellytyksin. Kuten edellä on yksityiskohtaisesti kuvattu, masuunioperaattorit käyttävät sintraamojaan täydellä teholla, maksimoivat palamalmin käytön (tekniset rajoitukset huomioon ottaen), ja ostavat sitten lopun tarvitsemastaan malmista pelletteinä. Erilaiset tuottavuusvaatimukset johtavat luonnollisesti erilaisten masuunipanosten käyttöön. Esimerkiksi kysynnän ollessa suurta terästehtaiden on lisättävä pellettien osuutta (vaikka kyseinen tuote onkin kalliimpi), koska ne eivät voi lisätä sinterin absoluuttista määrää (kapasiteettirajoitusten vuoksi) eivätkä ne voi lisätä palamalmin osuutta yli teknisten rajoitusten asettaman tason. Kuten eräs terästehdas ilmaisi: "Pellettien kysyntä riippuu suoraan masuunien kapasiteetista. Sintraamot toimivat täydellä teholla. Kun rautamalmin tuotanto vähenee, pellettien kysyntä ensin laskee (korkeampi hinta)." Asiakkaat saattavat myös tehdä muutoksia masuunipanokseensa silloin, kun markkinoille tuodaan uusi rautamalmilaatu ja/tai olemassa oleva kaivos ehtyy. Näissä tapauksissa asiakkaat tutkivat asteittain, missä laajuudessa ne voivat ottaa uuden laadun käyttöön ja korvata sillä muut samantyyppiset malmilaadut. Vaikka korvaaminen rajoittuu lähinnä yhteen malmityyppiin, se saattaa vaikuttaa masuunipanokseen, esimerkiksi vaikuttamalla sintraamon tuottavuuteen.
- (127) Komissio katsoo kuitenkin, että nämä muutokset eivät vaikuta sen päätelmään, että asiakkaat eivät käytännössä tee muutoksia masuunipanokseensa vain siitä syystä, että eri rautamalmityyppien hinnat suhteessa toisiinsa muuttuvat. Kuten tutkimus osoittaa, jälkimmäiset muuttuvat, mikä tarkoittaa, että masuunipanos- ja prosessiolojen muuttamiselle tuottavuusvaatimusten säilyessä samoina on olemassa huomattavia

esteitä, jotka liittyvät sekä teknisiin riskeihin että taloudellisiin syihin (sintraamojen maksimikäyttö, koska rautarikasteet ovat paljon halvempia kuin palamalmi, joka puolestaan on jo paljon halvempaa kuin pelletit). Tässä yhteydessä vaikuttaa, että 5–10 prosentin hinnanmuutoksella ei ole tehtaan talouteen riittävää vaikutusta, joka saisi masuunioperaattorit ottamaan merkittäviä riskejä.

- (128) Osapuolet kiistävät myös komission tutkimuksen tuloksen, jonka mukaan on huomattavia esteitä, jotka estävät vaihtamasta rautamalmimuotoa toiseen. Osapuolet ovat toimittaneet asiakkaiden lausuntoja, jotka niiden mielestä osoittavat, että asiakkaat voivat vaihtaa rautamalmityyppjä keskenään.
- (129) Komissio ei kuitenkaan yhdy osapuolten tulkintaan näistä lausunnoista. Ensinnäkin komissio katsoo, että jotkin niistä eivät ole vakuuttavia (kuten joidenkin asiakkaiden lausunnot, jotka koskevat eri laatuojen välistä vaihtoa saman rautamalmimuodon sisällä, tai erään asiakkaan antama lausunto, jonka mukaan vaihto riippuu operatiivisesta toteutettavuudesta) ja että useat niistä itse asiassa tukevat komission päätelmiä. Osapuolet esimerkiksi lainaavat erään asiakkaan vastausta sanomalla seuraavaa: "Me emme muuta sintterin, pellettien ja palamalmin sekoitussuhdetta; saatamme kuitenkin muuttaa sekoitussuhdetta, jos sintrauskonetta on korjattava. Jopa tässä tapauksessa vähennämme sintterin osuutta hieman ja lisäämme vastaavasti pellettien osuutta, vaikka tällaisten korjaustöiden välit saattavat olla useiden vuosien mittaisia." Osapuolet lainaavat myös erästä toista terästehdasta: "Palamalmin osuus on rajoitettu 20 prosenttiin operatiivista syistä. Näin ollen sintterin ja pellettien osuus on yli 80 prosenttia. Koska sintteriä pidetään taloudellisempänä kuin pellettejä, sintteriä käytetään mahdollisimman paljon. Pelletit ovat puskurituote." Yleisesti vaikuttaa selvästi siltä, että ainoa todellinen tekninen mahdollisuus on vaihtaa keskenään pellettejä ja rautarikasteita. Vaihdon on kuitenkin olemassa hyvin merkittäviä taloudellisia ja operatiivisia esteitä (kuten hyvin suuret hintaerot ja sintraamojen käyttö täydellä teholla).
- (130) Lisäksi on huomautettava, että useimmat osapuolten esittämistä väittämistä koskevat vaihdon teoreettisia teknisiä rajoituksia koskevia lausuntoja. Näissä lausunnoissa ei ehkä oteta huomioon sintrauskapasiteettiin liittyviä rajoituksia, operatiivisia rajoituksia (masuunin toiminnan on oltava vakaata, mikä estää tiheästi tehtävät muutokset), logistisia näkökohtia, sopimusjärjestelyjä tai vaihdon taloudellisia esteitä, joita osapuolet käsittelevät vastauksensa muissa osissa. Osapuolet esimerkiksi lainaavat erästä eurooppalaista asiakasta, joka ilmoitti voivansa teoriassa muuttaa 5–10 prosenttia masuunipanoksestaan. Jäljempänä vastauksessaan asiakas kuitenkin ilmoitti, että se käyttää sintraamoaan täydellä teholla ja ettei se muuttaisi masuunipanoksensa osuuksia rautarikasteiden, palamalmin ja pellettien hintojen suhteellisen muutoksen vuoksi.
- (131) Näin ollen komissio katsoo, että jos asiaa tarkastellaan laajemmasta näkökulmasta ottaen kaikki merkitykselliset tekijät huomioon, tutkimus osoittaa selvästi, että kukin rautamalmimuoto muodostaa erilliset merkitykselliset tuotemarkkinat. Erityisesti on muistutettava, että asiakkaat vahvistivat lähes yksimielisesti, että kun kaikki merkitykselliset osatekijät on integroitu, ne eivät muuttaisi sintterin, palamalmin ja pellettien osuuksia, mikäli jonkin rautamalmityyppin hinta nousisi 5–10 prosenttia suhteessa muihin tyyppihin.

(132) Komissio huomauttaa myös, että osapuolet myöntävät epäsuorasti, että kukin rautamalmimuoto muodostaa erilliset tuotemarkkinat, koska ne ilmoittavat vastauksessaan, että pellettien (ja jossakin määrin palamalmin) hinta tiettyinä vuosina saattaa olla jonkin verran suurempi kuin edellisinä vuosina, jos pellettien (tai palamalmin) kysyntä on kyseisenä vuonna selvästi suurempi, mikä johtaa kyseisen muodon hinnan nousuun. Jos kaikki rautamalmimuodot kuuluisivat samoihin tuotemarkkinoihin, yhden muodon korkeampi hinta johtaisi sen kysynnän alenemiseen (ja muiden muotojen kysynnän kasvamiseen). Lisäksi osapuolten lausunnoista ilmenee, että vaihto ei ole taloudellisesti kannattava vaihtoehto. Jos oletetaan, että jonkin rautamalmimuodon (vaikkapa rautarikasteiden) tärkein toimittaja yrittää nostaa kyseisen rautamalmimuodon hintaa 5–10 prosenttia ja että asiakkaat voivat vaihtaa toiseen rautamalmimuodon (vaikkapa pelletteihin) sellaisessa laajuudessa, että hinnankorotuspyrkimys ei ole kannattava, tämä lisäisi huomattavasti tuon toisen muodon kysyntää. Osapuolten antaman lausunnon mukaan tämä kasvanut kysyntä johtaisi jälkimmäisen muodon (äskeisessä esimerkissä pellettien) hinnan nousuun. Tämä vaikuttaa sitäkin todennäköisemmältä, koska meritse kuljetettavan rautamalmin ylikapasiteetti on rajallinen. Tästä seuraa, että asiakkailla ei juurikaan ole kannustinta vaihtaa, koska siitä aiheutuisi niille huomattavia taloudellisia, teknisiä ja logistisia vaikeuksia, ja hinnat nousisivat silti.

E. SUORAPELKISTYKSEEN SOVELTUVAT RAUTAMALMIT

(133) Rautamalmia myydään myös muodoissa, josta voidaan valmistaa suorapelkistettyä rautaa, joka puolestaan voidaan panostaa valokaariuuniin teräksen valmistusta varten. Suorapelkistykseen soveltuva rautamalmi valmistetaan kolmessa muodossa: palamalmina, pelletteinä ja rautarikasteina (joihin sisältyy suorapelkistykseen soveltuva pellettien raaka-aine). Koska Länsi-Euroopassa ei kuitenkaan ole kysyntää suorapelkistykseen soveltuville rautarikasteille / pellettien raaka-aineelle, näitä tuotteita ei käsitellä enempää, ja tässä päätöksessä keskitytään sen sijaan suorapelkistykseen soveltuvaan palamalmiin ja pelletteihin.

(134) Mitä tulee suorapelkistykseen soveltuvan palamalmin ja pellettien ja toisaalta tavanomaiseen happipuhallusuuniin soveltuvan palamalmin ja pellettien keskinäiseen korvattavuuteen, korvattavuus on yksisuuntaista: jälkimmäisen voi korvata edellisellä, mutta ei toisinpäin, etupäässä suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmin korkeamman rautapitoisuuden ja alhaisemman epäpuhtausmäärän vuoksi. Kun otetaan kuitenkin huomioon suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmin korkeampi hinta, tavallisessa happipuhallusuunissa käytettävän rautamalmin korvaaminen sillä on teoreettinen vaihtoehto.

(135) Osapuolet myös väittävät, että suorapelkistykseen soveltuva palamalmi ei muodosta erillisiä tuotemarkkinoita, koska se voidaan täysin korvata pelleteillä (selkeyden vuoksi on huomautettava, että osapuolet myöntävät, että suorapelkistykseen soveltuvia pellettejä ei sitä vastoin voida korvata suorapelkistykseen soveltuvalla palamalmilla). Osapuolten mukaan suorapelkistykseen soveltuvan palamalmin käyttö on aiemmin ollut pakollista, koska pelleteillä on taipumus tarttua kiinni korkeissa lämpötiloissa (kun suorapelkistetyn raudan tuottajat haluavat lisätä tuottavuutta), ja koska palamalmi ehkäisee tätä tarttumista. Uusilla pellettien päällystystekniikoilla voidaan kuitenkin ehkäistä tarttumista, jolloin palamalmin käyttö ei enää olisi välttämätöntä. Osapuolet esittävätkin kaiken kaikkiaan, että jos suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmi on

erotettava tavanomaisessa happipuhallusuunissa käytettävästä rautamalmita, on tarkasteltava kaksia markkinoita: toisaalta suorapelkistykseen soveltuvien pellettien markkinoita ja toisaalta suorapelkistykseen soveltuvan palamalmien ja pellettien yhteisiä markkinoita.

- (136) Komissio on yhtä mieltä siitä, että tekniseltä kannalta suorapelkistykseen soveltuvat pelletit eivät voi täysin korvata palamalmia. Lisäksi tutkimuksen tulokset osoittavat, että vaihdon taloudelliset esteet saattavat olla suorapelkistyssektorilla alhaisemmat kuin masuunisektorilla. Länsi-Euroopan ainoa suorapelkistykseen soveltuvan palamalmien ja pellettien asiakas ilmoitti, että jos palamalmien hinnat nousisivat 5–10 prosenttia ja pellettien hinnat säilyisivät ennallaan, palamalmi todennäköisesti korvattaisiin suurelta osin pelleteillä. Kaiken kaikkiaan vaikuttaa näin ollen siltä, että suorapelkistykseen soveltuvan palamalmien ja pellettien välillä vallitsee yksisuuntainen korvattavuus siten, että suorapelkistykseen soveltuvalla palamalmita ei (teknisistä syistä) voida korvata suorapelkistykseen soveltuvia pellettejä tietyn masuunipanoksen yli, mutta suorapelkistykseen soveltuvilla pelleteillä voidaan täysin korvata suorapelkistykseen soveltuva palamalmi. Arvioitaessa toimenpiteen kilpailuvaikutusta suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmita alalla on siksi otettava huomioon kahdet tuotemarkkinat: (i) suorapelkistykseen soveltuvien pellettien markkinat ja (ii) suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmita (sekä palamalmien että pellettien) yhteiset markkinat.
- (137) Vastauksessaan osapuolet väittävät, että suorapelkistykseen soveltuvat rautamalmit eivät muodosta merkityksellisiä markkinoita sillä perusteella, että suorapelkistetty rauta (joka syntyy suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmita suorapelkistymisen tuloksena) voidaan korvata romuraudalla tai harkkoraudalla. Tämä väite ei kestä tarkastelua. Osapuolet eivät kiistä sitä, että suorapelkistykseen soveltuu ainoastaan suorapelkistykseen soveltuva rautamalmi. Ne väittävät, että suorapelkistetty rauta, suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmita asiakkaiden (eikä suorapelkistetyn rautamalmita tuottajien) tarjoama tuote, on korvattavissa muilla tuotteilla. Toisin sanoen osapuolet väittävät, etteivät suorapelkistykseen soveltuvat rautamalmit muodosta erillisiä tuotemarkkinoita, koska tuotantoketjun loppupään markkinoilla suorapelkistetty rauta (jota syntyy, kun suorapelkistykseen soveltuva rautamalmi jalostetaan ja panostetaan valokaariuuneihin) voidaan korvata muilla tuotteilla. Komissio katsoo, että kilpailukykyisten vaihtoehtojen olemassaolo tuotantoketjun loppupään markkinoilla ei estä markkinavoiman olemassaoloa tuotantoketjun alkupään markkinoilla. Se, että suorapelkistetyn raudan tuottajat saattavat kilpailla romuraudan tai harkkoraudan toimittajien kanssa, ei välttämättä estä hypoteettisessa monopoliasemassa olevaa suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmita toimittajaa asettamasta monopolihintoja rautamalmitoimituksilleen suorapelkistetyn raudan tuottajille (jotka puolestaan myyvät suorapelkistetyn raudan valokaariuuneja käyttäviin terästehtaisiin). Siitä, että suorapelkistetylle raudalle on olemassa vaihtoehtoja, seuraa siis ainoastaan, että suorapelkistetyn raudan tuottajia koskevat sekä korkeat tuotantokustannukset (korkeiden rautamalmitahintojen välityksellä) että matalat myyntihinnat (koska niiden suorapelkistetylle raudalle on olemassa korvaavia tuotteita).
- (138) Joka tapauksessa tutkimuksen tulokset eivät vahvista romuraudan, suorapelkistetyn raudan ja harkkoraudan keskinäistä korvattavuutta. Osapuolet myöntävät, että romurauta ei ole korkealaatuinen materiaali. Tästä seuraa, että alhaisen lisäarvon tuotteet, kuten raudoitustangot, voidaan tehdä 100-prosenttisesti romuraudasta, mutta

korkean lisäarvon pitkien tuotteiden tai valokaariuunimenetelmällä valmistettujen levyvalmisteiden valmistus edellyttää suurelta osin paljon puhtaampia raaka-aineita, kuten harkkorautaa tai suorapelkistettyä rautaa. On myös huomautettava, että vaikka romurauta on yleensä halvempaa kuin suorapelkistetty rauta (mistä syystä valokaariuunia käyttävät terästehtaat pyrkivät maksimoimaan romuraudan osuuden), tämä ei aina pidä paikkaansa, varsinkaan silloin, kun romuraudan kysyntä on suuri. Vaikka suorapelkistetty rauta teoriassa kilpailee kiinteän romuraudan kanssa, on viitteitä siitä, että niidenkin keskinäinen korvattavuus on rajallinen, koska harkkorauta sisältää vähintään 4 prosenttia hiiltä, ja jalostuksessa tarvitaan siksi lisähappea. Tästä syystä sitä voidaan käyttää ainoastaan sulatusprosessin alussa, ja myöhempi panostus on tehtävä joko romuraudalla tai suorapelkistetyllä raudalla.

- (139) Kysymys siitä, muodostaako suorapelkistykseen soveltuva rautamalmin erilliset tuotemarkkinat vai ei, voidaan kuitenkin jättää avoimeksi, koska toimenpidettä koskeva kilpailuoikeudellinen arviointi on sama kaikkien tarkasteltujen vaihtoehtojen kohdalla.

F. PÄÄTELMÄ

- (140) Edellä esitetyn perusteella voidaan todeta, että rautarikasteet, palamalmin ja pelletit muodostavat kolmet erilliset tuotemarkkinat. Lisäksi on vahvoja viitteitä siitä, että suorapelkistykseen soveltuva rautamalmin muodostaa erilliset tuotemarkkinat ja että näin ollen olisi tarkasteltava toimenpiteen kilpailuvaikutusta suorapelkistykseen soveltuvien pellettien hypoteettisten tuotemarkkinoiden toimintaan ja suorapelkistykseen soveltuvien pellettien ja palamalmin yhteisten hypoteettisten tuotemarkkinoiden toimintaan.

VI. MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT

- (141) Osapuolet väittävät, että rautamalmin merkityksellisinä maantieteellisinä markkinoina on pidettävä koko maailman markkinoita. Ensinnäkin osapuolet korostavat, että suurin osa maailman suurista terästehtaista hankkii rautamalmitoimituksensa sekä oman maansa kaivoksilta että muissa maissa sijaitsevilta kaivoksilta. Toiseksi osapuolet ovat sitä mieltä, että rautamalmin markkinoiden maailmanlaajuinen luonne johtuu tuotantoketjun loppupään teräsmarkkinoiden maailmanlaajuisesta ulottuvuudesta. Terästuotteiden markkinoiden maailmanlaajuisen luonteen vuoksi rautamalmin tuottajien on myytävä tuotteensa hintaan, jolla niiden asiakkaat (terästehtaat) pystyvät valmistamaan terästä kilpailukykyisesti. Jos kaivosyhtiö yrittäisi myydä malmiaan korkeampaan hintaan läheiselle terästehtaalalle, käytäntö hinnoittelisi kyseisen terästehtaan tuotannon ulos markkinoilta, mikä puolestaan vahingoittaisi merkittäväällä tavalla kaivosyhtiön etuja (koska lähiasiakas menetettäisiin kokonaan).
- (142) Komissio ei yhdy tähän analyysiin. Se katsoo yksityiskohtaisen tutkimuksensa tulosten perusteella, että on erotettava toisistaan sellaisiin maihin sijoittautuneet asiakkaat, joissa on kotimaista rautamalmin tuotantoa (nämä asiakkaat voivat joissakin tapauksissa valita kotimaisen ja meritse tapahtuvan toimituksen välillä), ja sellaisiin maihin sijoittautuneet asiakkaat, joissa ei ole juuri lainkaan rautamalmin

tuotantoa (kuten länsieurooppalaiset ja japanilaiset teräksentuottajat). Seuraava analyysi koskee kaikkia rautamalmityyppejä.

A. RAUTAMALMIN KULJETUS

- (143) Rautalmi toimitetaan asiakkaalle joko rautateitse (alueilla, joilla on laajaa kotimaista tuotantoa, kuten Kiinassa, Venäjällä tai Yhdysvalloissa) ja/tai tähän tarkoitukseen tarkoitetuilla laivoilla. Laivoilla kuljetettavaa rautalmia nimitetään "meritse kuljetettavaksi rautamalmiksi".
- (144) Jotta rautalmia voitaisiin kuljettaa taloudellisesti, tarvitaan yleensä erityistä, suurikapasiteettista infrastruktuuria. Maakuljetusten osalta vaikuttaa siltä, etteivät perinteiset rautatiet sovellu rautamalmin kuljetuksen erityisvaatimuksiin. Rautalmia kuljetetaan suurina volyymeinä 2–3 km pitkissä junissa, ja raiteiden täytyy olla erityisesti suunniteltu kestämaan näitä erittäin pitkiä ja raskaita junia. Siksi rautalmi kuljetetaan yleensä juuri kyseisiin kuljetuksiin tarkoitettuja rautateitä pitkin. Vastaavasti meritse tapahtuvaa kuljetusta ei voida toteuttaa taloudellisesti konttialuksilla (esimerkiksi suurien öljytankkerien kaltaisilla aluksilla), vaan tarvitaan erityisrakenteisia aluksia, joiden kantavuus voi olla 200 000 t (joka vastaa suurien öljytankkerien kantavuutta). Tästä seuraa myös, että rautamalmikuljetuksia voidaan hoitaa ainoastaan tietyissä syvänmerensatamissa, joissa on erityinen rautamalmialuksille soveltuva infrastruktuuri.
- (145) Näiden näkökohtien vuoksi kaikki rautamalmin tuottajat eivät voi toimittaa tuotteita kaikille asiakkaille kaikkialla maailmassa. Käytännössä tietyn rautamalmin tuottajan mahdollisuudet toimittaa tuotteensa tietyille asiakkaalle määräytyvät sen perusteella, onko niiden välillä tarvittava kuljetusinfrastruktuuri vai ei. Olemassa olevat kuljetusyhteydet määräävät siksi, mitkä toimittajat voivat lähestyä mitäkin asiakkaita ja päinvastoin.

B. ERO "KOTIMAISTEN" JA "MERENTAKAISTEN" ASIAKASALUEIDEN VÄLILLÄ

- (146) Suuressa osassa maailmaa asiakkaat yleensä ostavat suurimman osan tarvitsemastaan rautalmista "kotimaisilta" toimittajilta, joihin niillä on rautatie- tai sisävesiyhteys. Näin on esimerkiksi Yhdysvalloissa, jossa Pohjois-Amerikan kaivokset täyttävät 88 prosenttia kysynnästä (lopun hankitaan etupäässä brasilialaisilta toimittajilta), tai Itä-Euroopassa, jossa 80 prosenttia toimituksista on peräisin kotimaisilta rautamalmin tuottajilta. Näiden alueiden kilpailuedellytykset määräytyvät siksi ensisijaisesti paikallisten markkinoiden piirteiden mukaan (kuten kotimaisten toimittajien suhteellinen kilpailukyky ja kysynnän rakenne noilla alueilla). Lisäksi kysyntä määräytyy noilla alueilla usein "kotimaisten" kaivosten tarjoamien tuotteiden tyypin ja laadun mukaan, ja saattaa siksi kohdistua tiettyyn tuotevalikoimaan. Esimerkiksi brasilialaiset ja australialaiset asiakkaat käyttävät lähes yksinomaan paikallisesti tuotettua rautamalmilaatua. Vastaavasti pohjoisamerikkalaiset terästehtaat käyttävät alueen rautamalmiesiintymisen paikallisten ominaisuuksien vuoksi lähes yksinomaan pellettejä. Tämä poikkeaa selvästi Länsi-Euroopan tai Itä-Aasian perinteisestä ostokäyttäytymisestä, jossa suurin kysyntä on rautarikasteille ja palamalmille.
- (147) Länsi-Euroopassa, Itä-Aasiassa (Japanissa, Taiwanissa ja Etelä-Koreassa) ja vähäisessä määrin Kiinassa (jossa kotimainen tarjonta on suurelta osin riittämätöntä eikä siten kilpailukykyistä) sitä vastoin vallitsee aivan erityinen tilanne. Noiden alueiden asiakkaiden on siksi ostettava tuotteet kaukana sijaitsevilta toimittajilta,

joilla on käytössään tarvittava kuljetusinfrastruktuuri. Käytännössä kuljetukset hoidetaan etupäässä laivoilla, koska kyseisten asiakkaiden tapauksessa maakuljetukset eivät voi kilpailla merikuljetusten kanssa. Japaniin ja Taiwaniin on fyysisesti mahdotonta toimittaa rautamalmia muuten kuin laivoilla, eikä ole olemassa soveltuvia maayhteyksiä, jotka yhdistäisivät Länsi-Euroopan asiakkaat mantereella sijaitseviin toimituslähteisiin (kuten Kiinaan, entiseen Neuvostoliittoon tai Intiaan). Lisäksi Kiinan ja Venäjän rautamalmivaroille on tyypillistä alhainen rautapitoisuus (noin 30 prosenttia, kun se Brasilian ja Australian kaivoksissa on 60 prosenttia), joka lisää entisestään kuljetuskustannuksia (koska jokaista rautayksikköä kohti on kuljetettava enemmän "hylkykiveä" ja ei-rautapitoista materiaalia).

- (148) Koska Länsi-Euroopan tai Itä-Aasian kotimainen tarjonta on joko olematonta tai marginaalista, näiden alueiden asiakkaat ovat lähes kokonaan Brasiliasta, Australiasta, Kanadasta, Intiasta ja Afrikasta meritse kuljetettavien tuotteiden varassa. Tästä seuraa, että asiakkaiden on ostettava ainoastaan kyseisten toimittajien tarjoamia tuotetyyppejä ja -laatuja, ja että ne ostavat tarvitsemansa rautamalmin eri toimittajilta kuin muiden alueiden asiakkaat. Tässä kontekstissa on selvää, että jos hypoteettisessa monopoliasemassa oleva meritse kuljetettavan rautamalmin toimittaja nostaa noilla alueilla hintoja 5–10 prosenttia, asiakkaat eivät voi reagoida hinnankorotukseen etsimällä vaihtoehtoisia toimituslähteitä. Tämän vahvistaa selvästi se, että vaikka palamalmiin Länsi-Euroopan vertailuhinta on noussut 11,8 prosenttia vuonna 2000, yksikään uusi toimittaja ei aloittanut palamalmiin myyntiä Länsi-Euroopassa tuona vuonna. Tähän viittaa myös se, että meritse kuljetettavan rautamalmin hinnat eivät kehity saman mallin mukaisesti kuin muilla alueilla. Osapuolten toimittamat tiedot osoittavat esimerkiksi, että vuosina 1997 ja 1998 hinnat nousivat Yhdysvalloissa 6 prosenttia, mutta laskivat 1 prosentin Länsi-Euroopassa.
- (149) Edellä esitetyn perusteella voidaan todeta, että kilpailuedellytykset meritse kuljetettavan rautamalmin asiakasalueilla (alueilla, jotka ovat kokonaan tai osin riippuvaisia merikuljetuksista) ovat alueelliset ja että eri rautamalmityyppien toimitukset noille alueille muodostavat erilliset maantieteelliset markkinat merikuljetuksista riippumattomien alueiden rautamalmitoimituksiin nähden. Komission tutkimuksen tulokset tukevat laajasti tätä näkemystä.

C. YHDET MERITSE KULJETETTAVAN RAUTAMALMIN MARKKINAT

- (150) On määriteltävä, onko tarpeen erottaa toisistaan meritse toisaalta Eurooppaan ja toisaalta Itä-Aasiaan kuljetettavan rautamalmin markkinat. On huomautettava, että on olemassa argumentteja, jotka puoltavat Länsi-Euroopan sisällyttämistä meritse kuljetettavan rautamalmin laajempiin "Atlantin" markkinoihin tämän laajemman alueen tarjonta- ja kysyntäolojen (erityisesti kuljetuskustannusten) yhtäläisyyksien perusteella. Ei ole kuitenkaan tarpeen määritellä, ovatko tällaiset maantieteelliset markkinat olemassa, koska kilpailuoikeudellinen arviointi olisi tämän hypoteesin kohdalla lähes sama kuin Länsi-Euroopan markkinoiden kohdalla: ainoat merkittävät meritse kuljetettavan rautamalmin "Atlantin alueen" asiakkaat Länsi-Euroopan ulkopuolella ovat Yhdysvaltojen Meksikonlahden alueella ja itäisessä Kanadassa. Meritse kuljetettavan rautamalmin kulutus on näillä alueilla kuitenkin melko pieni.
- (151) Ei ole tarpeen määritellä tarkemmin meritse kuljetettavien suorapelkistykseen soveltuvien rautamalmituotteiden markkinoiden laajuutta, koska (i) suorapelkistykseen soveltuvalla rautamalmin on Länsi-Euroopassa vain yksi asiakas,

(ii) tämä asiakas kuuluu suureen yhtymään, jolla on suorapelkistettyä rautaa valmistavia tehtaita useilla mantereilla ja (iii) toimenpide johtaisi määräävän aseman syntymiseen, olipa maantieteellisten markkinoiden määritelmä mikä tahansa. Suorapelkistykseen soveltuvaa rautamalmia ei siksi käsitellä enempää tässä jaksossa.

- (152) Väitetiedoksiannossa komissio katsoi alustavasti, että saattaa olla olemassa Länsi-Euroopan laajuiset rautamalmimarkkinat, koska (i) länsieurooppalaisten asiakkaiden tarpeet ovat erilaiset kuin muiden alueiden asiakkaiden tarpeet (erityisesti rautarikasteiden, palamalmin ja pellettien osuudet ovat erilaiset kuin Itä-Aasiassa); (ii) kuljetuskulut vaikuttavat Länsi-Eurooppaan myyvien toimittajien kilpailukykyyn ja kilpailukannustimiin, minkä seurauksena Länsi-Euroopan toimitusolot ovat erilaiset kuin muilla meritse kuljetettavan rautamalmin asiakasalueilla ja (iii) [...]*
- (153) Vastauksessaan osapuolet eivät enää pitäneet kiinni alkuperäisestä väitteestään, eli siitä, että merkityksellisinä maantieteellisinä markkinoina on pidettävä koko tuotantoa, vaan katsovat nyt, että ne ovat ainakin niin laajat kuin meritse kuljetettavan rautamalmin maailmanlaajuiset markkinat. Ne eivät kuitenkaan kiistä Länsi-Euroopan / Atlantin alueen markkinoiden olemassaoloa, pääasiassa konsultin suorittaman taloudellisen tutkimuksen seurauksena.
- (154) Ensinnäkin osapuolet (ja niiden konsultti) väittävät, ettei komissio ole soveltanut asianmukaisesti komission tiedonannossa asetettuja merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden määrittelyssä sovellettavia peruseriaatteita. Konsultin mukaan maantieteellisten markkinoiden määritelmä perustuu asiakkaan todellisina toimituslähteinä pitämien tuotantoalueiden tunnistamiseen. Kyseisestä menetelmästä on säädetty merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta annetun komission tiedonannon³¹ 13 kohdassa, jossa todetaan seuraavaa: "Markkinoiden määrittely tarkoittaa periaatteessa sitä, että tunnistetaan asianosaisten yritysten asiakkaiden kannalta todelliset vaihtoehtoiset toimituslähteet sekä tuotteiden tai palveluiden että tavarantoimittajien maantieteellisen sijainnin osalta."
- (155) Toiseksi osapuolet pyrkivät esittämään, että Brasilian, Kanadan, Australian, Etelä-Afrikan, Mauritanian ja muiden maiden rautamalmin tuottajat ovat todellisia kilpailijoita, jotka pyrkivät valtaamaan osuuksia myynnistä länsieurooppalaisille terästehtaille. Osapuolet viittaavat erityisesti siihen, että kaikki näistä tuottajista toimittavat merkittäviä määriä länsieurooppalaisille terästehtaille ja että ne kykenevät myymään kannattavasti Länsi-Eurooppaan ja että toimittajien välistä vaihtoa tapahtuu jonkin verran.
- (156) Kolmanneksi osapuolet toteavat, että väitetiedoksiannossa esitetyillä kapeiden markkinoiden määritelmän perusteilla on hyvin vähän tai ei ollenkaan merkitystä arvioitaessa kilpailupaineita, joita liittyy brasilialaisten ja ei-brasilialaisten rautamalmin tuottajien väliseen kilpailuun myynnistä tietyille terästehtaille. Ne katsovat erityisesti, että väitetiedoksiannossa esitetyt erot (kuten hintojen sopimisen perusta, kysyntään liittyvät erot jne.) vaikuttavat samalla tavoin kaikkiin rautamalmin tuottajiin riippumatta siitä, mihin ne ovat sijoittautuneet.

³¹ EYVL C 372, 9.12.1997, s. 5.

- (157) Kaiken kaikkiaan osapuolet väittävät, että kaikki meritse kuljetettavan rautamalmin toimittajat (sekä tietyt länsieurooppalaiset kotimaiset tuottajat) voivat kilpailla todellisesti Länsi-Euroopan myynnistä. Tämä osoittaa osapuolten mukaan, että Länsi-Eurooppa on osa maailmanlaajuisia markkinoita.
- (158) Komission lähestymistapana on ollut selvittää, määräytyvätkö Länsi-Euroopan toimitusten hinnat ja sopimusehdot alueelle ominaisten kysynnän ja tarjonnan piirteiden mukaan vai määräytyvätkö ne laajempien markkinoiden kilpailuedellytysten mukaan³².
- (159) Tarkasteltuaan huolellisesti osapuolten vastausta komissio huomauttaa, että vaikka Länsi-Euroopan kysyntä- ja tarjontaedellytykset ovat hieman erilaiset, erot eivät ole riittäviä, jotta kapeiden maantieteellisten markkinoiden voitaisiin katsoa olevan olemassa. Kuten osapuolet väittävät, suurin osa meritse kuljetettavan rautamalmin toimittajista myy useimmille meritse kuljetettavan rautamalmin asiakasalueille, ja useimmat meritse kuljetettavaa rautamalmia ostavat asiakkaat ostavat suurilta rautamalmin tuottajilta (etupäässä australialaisilta, brasilialaisilta ja kanadalaisilta yhtiöiltä). Kapeat maantieteelliset markkinat voivat siksi olla olemassa vain, jos rautamalmin toimittajilla on mahdollisuus ja kannustin syrjiä joitakin asiakasalueita. Komission yksityiskohtaisen tutkimuksen tulokset osoittavat, että vaikka Länsi-Euroopan tarjonta- ja kysyntäedellytykset ovat hieman erilaiset, todisteita syrjivästä kohtelusta ei ole riittävästi, jotta voitaisiin katsoa, että meritse kuljetettavista tuotteista riippuvaiset alueet muodostavat kapeat maantieteelliset markkinat.
- (160) Ratkaisevaa on, että hintataso ja sopimusehdot perustuvat käytännössä meritse kuljetettavan rautamalmin markkinoiden yleisiin markkinaoloihin, eivätkä ne määräydy merkittävässä määrin paikallisten tekijöiden mukaan. Ensinnäkin, kuten edellä todettiin, vertailuhinnat määritellään neuvotteluissa, joita käydään kummallakin meritse kuljetettavan rautamalmin kahdesta tärkeästä asiakasalueesta (Länsi-Eurooppa ja Itä-Aasia). Näissä neuvotteluissa otetaan huomioon meritse kuljetettavan rautamalmin maailmanlaajuinen kilpailutilanne, ja vertailuhinnat ilmentävät siksi meritse kuljetettavan rautamalmin sektorin tarjonnan ja kysynnän yleistä tasapainoa.
- (161) [...]*
- (162) Lisäksi yksi rautamalmisektorin tärkeimmistä kilpailukohteista (riittävien jakelukanavien löytäminen kapasiteetin lisäyshankkeita varten) käy huonosti yksiin kapeiden maantieteellisten markkinoiden kanssa. Komission tutkimus osoittaa, että yksi rautamalmitoimittajien tärkeimmistä haasteista on varmistaa asiakkaiden riittävä tuki kapasiteetin laajennushankkeiden edellyttämille merkittäville investoinneille. Tämä on entistä merkityksellisempää, koska uudet hankkeet eivät välttämättä koske parhaillaan tarjottavaa malmilaatua³³, joten rautamalmyhtiöiden on saatava asiakkaat

³² Tämä menetelmä vastaa tiedonannon 8 kohdassa annettua "merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden" määritelmää: "Kyseiset maantieteelliset markkinat muodostuvat alueesta, jolla asianomaiset yritykset ovat sitoutuneet tarjoamaan kyseisiä tavaroita ja palveluja, jolla kilpailuedellytykset ovat riittävän yhtenäiset ja joka voidaan erottaa vierekkäisistä maantieteellisistä alueista erityisesti kilpailuedellytysten huomattavan erilaisuuden perusteella."

³³ Useimmat australialaisten kaivosyhtiöiden avaamat uudet kaivokset louhivat pisoliittista rautamalmia, joka poikkeaa ominaisuuksiltaan perinteisistä australialaisista malmeista.

vakuuttumaan hankkeista, jotta nämä voittavat vastahakoisuutensa ja muuttavat masuunipanostaan. Tässä tilanteessa rautamalmin tuottajilla on voimakas kannustin kilpailla kaikista mahdollisista asiakkaista. Kun otetaan huomioon kapasiteetin laajentamisen korkeat pääomakustannukset, niiden ei kannata hyväksyä volyymien menetyksiä tärkeillä asiakasalueilla, jos vastapainona on pienehkö hinnankorotus kyseisellä alueella.

- (163) Kaiken kaikkiaan komissio toteaa siksi, että vaikka on viitteitä siitä, että Länsi-Euroopan ja Itä-Aasian tarjonta- ja kysyntäedellytykset poikkeavat jonkin verran toisistaan, erot eivät ole kuitenkaan sellaisia, että niiden perusteella voitaisiin katsoa, että Länsi-Euroopan markkinat muodostavat merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden määrittelyn kannalta erilliset markkinat. Siksi meritse kuljetettavan rautamalmin asiakasalueita ei ole tarpeen luokitella tämän tarkemmin.

D. PÄÄTELMÄ

- (164) Tällä perusteella voidaan todeta, että tässä tapauksessa merkitykselliset maantieteelliset markkinat koostuvat useista markkinoista, joilla myydään erityyppisiä rautamalmeja kaikille meritse kuljetettavan rautamalmin asiakasalueille. Markkinaosuuksia koskevassa laskelmassa komissio ottaa huomioon kaiken meritse kuljetettavan rautamalmin myynnin, joka antaa riittävän tarkan likiarvon myynnistä kaikille meritse kuljetettavan rautamalmin asiakasalueille huolimatta siitä, että siihen sisältyy (vähäinen) meritse kuljetettava myynti kotimaisille asiakasalueille.

VII. KILPAILUOIKEUDELLINEN ARVIOINTI

- (165) Asetuksen (ETY) N:o 4064/89 2 artiklan 3 kohdan mukaisesti keskittymä julistetaan yhteismarkkinoille soveltumattomaksi, jos sillä luodaan sellainen määräävä asema tai vahvistetaan sellaista määräävää asemaa, jonka seurauksena tehokas kilpailu yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla olennaisesti estyisi.
- (166) Euroopan yhteisöjen tuomioistuin³⁴ on määritellyt, että määräävällä markkina-asemassa tarkoitetaan yrityksen taloudellista valta-asemaa, jonka perusteella se voi estää toimivan kilpailun relevanteilla markkinoilla, koska se voi toimia huomattavan itsenäisesti suhteessa kilpailijoihinsa, asiakkaihinsa ja lopulta kuluttajiin.
- (167) Määräävän markkina-aseman olemassaolon osoituksena voi olla useita tekijöitä, jotka eivät yksinään välttämättä riittäisi osoitukseksi siitä; näiden joukossa erittäin merkityksellinen on hyvin suurten markkinaosuuksien olemassaolo. Lisäksi asianomaisen yrityksen markkinaosuuden suhde sen kilpailijoiden ja erityisesti sen jälkeen suurimpien kilpailijoiden markkinaosuuksiin on pätevä osoitus määräävään markkina-aseman olemassaolosta.³⁵

³⁴ Asia 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, Kok. 1979, s. 461, 38–39 kohta; katso myös ensimmäisen asteen tuomioistuimen määräys asiassa T-102/96 – *Gencor*, (1999) Kok. II-753, 200 kohta.

³⁵ Katso Euroopan yhteisöjen tuomioistuimen tuomio asiassa 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, Kok. 1979, s. 461, 39 kohta; katso myös ensimmäisen asteen tuomioistuimen määräys asiassa T-102/96 – *Gencor*, (1999) Kok. II-753, 201–202 kohta.

(168) Tekijät, joiden perusteella on todettu alustavasti, että ilmoitetulla yrityskeskittymällä luodaan määräävä asema tai vahvistetaan määräävää asemaa rautamalmituotteiden ja rautarikasteiden markkinoilla ETA-alueella, on eritelty jäljempänä. Kun otetaan huomioon, että komissiolla ei ole huomautettavaa toimenpiteen vaikutuksesta palamalmi markkinoihin, kyseistä tuotetta ei käsitellä enempää tässä päätöksessä.

Markkinaosuudet

(169) Osapuolten ja niiden tärkeimpien kilpailijoiden markkinaosuudet voidaan laskea seuraavasti meritse kuljetettavan rautamalmin vuoden 2000 kokonaisyhtymän perusteella:

	Meritse kuljetettava rautamalmituote yhteensä			
	Rautarikaste	Palamalmi	Pelletit	Kaikki rautamalmituote
CVRD ³⁶	[25-35]*%	[10-20]*%	[35-45]*%	[25-35]*%
Caemi ³⁷	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%
Sulautunut yritys	[35-45]*%	[10-20]*%	[40-55]*%	[35-45]*%
BHP ³⁸	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Rio Tinto	[25-35]*%	[25-35]*%	[10-20]*%	[25-35]*%
LKAB	[<10]*%	[<10]*%	[10-20]*%	[<10]*%
SNIM	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%
ISCOR	[<10]*%	[10-20]*%	[<10]*%	[<10]*%

Lähde: [...]*

Osuus koko maailman meritse kuljetettavan rautamalmin tuotantokapasiteetista

(170) Seuraava taulukko kuvaa kunkin tärkeimmän toimittajan meritse kuljetettavan rautamalmin tuotannon kokonaiskapasiteettia:

	2000				2005			
	Rautarikaste	Palamalmi	Pelletit	Yhteensä	Rautarikaste	Palamalmi	Pelletit	Yhteensä
CVRD	[30-40]*%	[20-30]*%	[45-55]*%	[30-40]*%	[30-40]*%	[10-20]*%	[45-55]*%	[30-40]*%
Caemi	[5-15]*%	[<10]*%	[5-15]*%	[<10]*%	[5-15]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%
Sulautunut	[45-60]*%	[40-50]*%	[45-60]*%	[40-50]*%	[45-60]*%	[20-30]*%	[45-60]*%	[40-50]*%

³⁶ CVRD:n markkinaosuuteen sisältyy kaikkien niiden yhtiöiden tuotanto, joissa se käyttää yhdessä tai yksin määräysvaltaa. Näihin sisältyvät kokonaan sen omistamat tytäryhtiöt Samitri, Socoimex ja Ferteco sekä yhteisyritykset GIIC (yhteisyritys sijoittajien kanssa) ja Samarco (yhteisyritys BHP:n kanssa). Markkinavolyymiä (ja markkinaosuuksia) koskevasta laskelmasta on jätetty pois myynti CVRD:n yhteisyrityskumppaneille seuraavissa tehtäissä: Hispanobras, Itabasco, Nibrasco ja Kobrasco. Yhteisyrityksen omistamien pellettitehtaiden tuotanto, jonka CVRD on myynyt kolmansille osapuolille, on sisällytetty CVRD:n markkinaosuuksiin.

³⁷ Caemin markkinaosuuteen sisältyy brasilialaisen kaivosyhtiön MBR:n ja kanadalaisen kaivosyhtiön QCM:n tuotanto, joissa Caemi käyttää määräysvaltaa yhdessä kanadalaisen teräksentuottajan kanssa. Markkinavolyymiä (ja markkinaosuuksia) koskevasta laskelmasta on jätetty pois sisäinen myynti yhteisyrityskumppaneille.

³⁸ Samarcon tuotanto sisältyy tähän 100-prosenttisesti.

yritys								
BHP	[10-20]*%	[20-30]*%	[5-15]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Rio Tinto	[20-30]*%	[20-30]*%	[5-15]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[10-20]*%	[20-30]*%
LKAB	[<10]*%	[<10]*%	[10-20]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[10-20]*%	[<10]*%
SNIM	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%
ISCOR	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%	[<10]*%

Lähde: [...]*

A. MÄÄRÄÄVÄ ASEMA PELLETTIMARKKINOILLA

(171) Toimenpide luo päällekkäisyyksiä pellettialalla, koska sekä CVRD (suoraan ja muissa yrityksissä, Fertecossa, Samarcossa ja GIIC:ssa, omistamiensa enemmistöosuuksien välityksellä) että Caemi (kanadalaisessa pellettien tuottajassa QCM:ssä yhdessä omistamansa enemmistöosuuden välityksellä) toimivat aktiivisesti näillä markkinoilla ja myyvät meritse kuljetettavan rautamalmin asiakkaille kaikkialla maailmassa.

Markkinaosuudet

Markkinaosuudet pellettialalla (masuuni- ja suorapelkistyslaatu)

Meritse kuljetettavan rautamalmin myynti	Maa	Myynti 1997	Myynti 2000	Kapasi-teetti 2000	Kapasi-teetti 2005
CVRD ³⁹	Brasilia	[25-35]*%	[25-35]*%	[25-35]*%	[30-40]*%
Samarco (CVRD/BHP) ⁴⁰	Brasilia	[5-15]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Caemi (QCM) ⁴¹	Kanada	[5-15]*%	[5-15]*%	[10-20]*%	[5-15]*%
Sulautunut yritys		[30-40]*%	[45-55]*%	[50-60]*%	[50-60]*%
Rio Tinto (IOC)	Kanada	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
LKAB	Ruotsi	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
SNIM	Mauritania	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%
ISCOR	Etelä-Afrikka	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%	[<5]*%

Lähde: [...]*

- (172) Vastauksessaan osapuolet kiistivät komission väitetedoksiannossa esittämät markkinaosuuslaskelmat. Osapuolten selvityksen tarkastelu osoittaa osapuolten ja komission laskelmien välisten erojen johtuvan siitä, että osapuolet eivät ole poistaneet kokonaismarkkinoista brasilialaisten yhteisyritysten (joissa CVRD käyttää yhdessä määräysvaltaa) sisäistä myyntiä emoyhtiöille. Koska tähän sisäiseen myyntiin eivät vaikuta markkinaolot tai minkäänlainen kilpailu, komissio katsoo, että se on poistettava markkinavolyymistä. Lisäksi ei olisi johdonmukaista poistaa noita lukuja CVRD:n myyntivolyymistä, mutta sisällyttää ne markkinoiden kokonaisvolyymiin. Tuloksena olevat luvut käyvät ilmi edellä olevasta taulukosta.
- (173) Edellä olevat markkinaosuudet antavat selkeitä viitteitä siitä, että toimenpide aiheuttaa kilpailuongelmia meritse kuljetettavien rautamalminpellettien toimitusten osalta. Jos CVRD:n [40–50]* prosentin markkinaosuuteen lisättäisiin Caemin [5–15]* prosentin markkinaosuus (joka liittyy sen kanadalaisen tytäryhtiön Quebec Cartier Miningin pellettimyyntiin), markkinaosuus olisi [45–60]* prosenttia. Lisäksi CVRD/Mitsui/Caemin määräysvallassa olisi lisäksi koko Brasilian pellettituotanto ja sitä kautta pellettien vienti Brasiliasta kaikille meritse kuljetettavan rautamalmin asiakasalueille. Sulautuneen yrityksen tärkeimpien pellettimarkkinoilla toimivien

³⁹ CVRD:n markkinaosuuteen sisältyy kaikkien niiden yhtiöiden tuotanto, joissa se käyttää yhdessä tai yksin määräysvaltaa. Näihin sisältyvät kokonaan sen omistamat tytäryhtiöt Samitri, Socoimex ja Ferteco sekä yhteisyritykset GIIC (yhteisyritys sijoittajien kanssa) ja Samarco (yhteisyritys BHP:n kanssa). Markkinavolyymiä (ja markkinaosuuksia) koskevasta laskelmasta on jätetty pois myynti CVRD:n yhteisyrityskumppaneille seuraavissa tehtaissa: Hispanobras, Itabasco, Nibrasco ja Kobrasco. Yhteisyrityksen omistamien pellettitehtaiden tuotanto, jonka CVRD on myynyt kolmansille osapuolille, on sisällytetty CVRD:n markkinaosuuksiin.

⁴⁰ Samarco on BHP:n ja CVRD:n osuusin 50/50 omistama yhteisyritys. CVRD ja BHP käyttävät siinä yhteistä määräysvaltaa.

⁴¹ Caemin markkinaosuuteen sisältyy brasilialaisen kaivosyhtiön MBR:n ja kanadalaisen kaivosyhtiön QCM:n tuotanto, sillä Caemi käyttää niissä määräysvaltaa yhdessä kanadalaisen teräksentuottajan kanssa. Markkinavolyymiä (ja markkinaosuuksia) koskevasta laskelmasta on jätetty pois sisäinen myynti yhteisyrityskumppaneille.

kilpailijoiden markkinaosuudet olisivat huomattavasti pienemmät, Rio Tinton⁴² ([10–20 prosenttia]*) ja LKAB:n (13 prosenttia).

- (174) Tämä ilmeinen määräävä markkina-asema näkyy myös kapasiteetin tasolla, koska uuden sulautuneen yrityksen hallussa olisi lisäksi [50–60]* prosenttia maailman tämänhetkisestä meritse kuljetettavien pellettien tuotantokapasiteetista (2000) sekä [50–60]* prosenttia maailman meritse kuljetettavien rautamalmipellettien vuoden 2005 ennustetusta tuotantokapasiteetista. Uuden yrityksen kapasiteettiosuus ylittää selvästi sen tärkeimpien kilpailijoiden osuudet, eikä tilanne muutu ennakoitavassa tulevaisuudessa: Rio Tinton tämänhetkinen pellettien maailmanlaajuisen tuotantokapasiteetin on arvioitu olevan noin [10–20]* prosenttia, ja sen ennustetaan kasvavan noin [10–20]* prosenttiin vuonna 2005; LKAB:n osuuden tämänhetkisestä koko maailman pellettien tuotantokapasiteetista on arvioitu olevan noin 18 prosenttia, ja sen ennustetaan laskevan noin 17 prosenttiin vuonna 2005. BHP:n tämänhetkinen ja tuleva kapasiteetti ([10–20]* prosenttia tällä hetkellä ja [10–20]* prosenttia vuonna 2005) johtuvat suurelta osin sen 50 prosentin osakkuudesta Samarcoossa, joka on sen yhteisyritys CVRD:n kanssa.
- (175) Yksin tältä pohjalta toimenpide näyttäisi vähintäänkin luovan määräävän markkina-aseman markkinoilla, jotka koskevat rautamalmipellettien myyntiä kaikille meritse kuljetettavan rautamalmin asiakasalueille, ellei peräti vahvistavan CVRD:n jo olemassa olevaa määräävää asemaa kyseisillä markkinoilla.

Meritse kuljetettavan rautamalmin nykyiset toimittajat eivät aiheuta merkittäviä kilpailupaineita

- (176) Komission tutkimuksen tulokset osoittavat selvästi, että tämänhetkisillä kilpailijoilla ei ole mahdollisuuksia rajoittaa sulautuneen yrityksen kilpailukäyttäytymistä.

Sulautuneen yrityksen kilpailuedut

- (177) Ensinnäkin sulautuneella yrityksellä on useita kilpailuetuja, joiden avulla se voi pitää kilpailijansa kurissa, erityisesti alan suurimmat malmivarat ja alhaisimmat tuotantokustannukset.
- (178) AME:n raportin⁴³ mukaan suurimpien pellettien tuottajien kustannusrakenteesta voidaan esittää seuraavan taulukon mukainen yhteenveto. Taulukon kustannuksista on jätetty pois pääoman arvon aleneminen, ja siksi se tarjoaa riittävän likiarvon marginaalikustannuksista:

Keskimääräiset pellettikulut 1997–2000

	Tuotantokustannukset (FOB) (USD/t)
CVRD⁴⁴	16,8
QCM (Caemi)	[...]*

⁴² Rio Tinton pellettien myynti Eurooppaan koostuu lähes kokonaan sen kanadalaisen tytäryhtiön IOC:n myynnistä.

⁴³ AME Consulting: "Mining costs of the world iron ore industry, 1997 to 2000" (toukokuu 2001).

⁴⁴ Sisältää Samarcon.

IOC (Rio Tinto)	22,7
LKAB	23,3

Lähde: AME:n raportti

- (179) Kuten taulukosta käy ilmi, CVRD:llä on jo alan alhaisimmat kustannukset, sekä FOB- että CIF-ehdoin. Koska CVRD:llä on myös Brasilian laajimmat malmivarat, se pystyy merkittävässä määrin horjuttamaan muiden pellettitoimittajien elinkelpoisuutta, jos ne uhkaavat CVRD:n etuja. QCM:n ostaminen parantaa entisestään CVRD:n mahdollisuuksia toteuttaa vastatoimia, koska pystyy hankkimaan merkittävän osuuden kanadalaisen pellettilaadun kapasiteetista – pelletit ovat samaa laatua kuin IOC:n, CVRD:n tärkeimmän kilpailijan (yhdessä LKAB:n kanssa), valmistamat pelletit. Näin CVRD voisi kohdistaa IOC:hen valikoivia kilpailutoimia. Sulautunut yritys voisi myös käyttää hyväkseen sitä, että IOC/Rio Tinto ja LKAB eivät toimita pellettejä asiakkaille, jotka sijaitsevat Atlantin alueen ulkopuolella.
- (180) Vastauksessaan osapuolet (ja niiden konsultti) esittävät, että edellä olevassa analyysissä on kaksi puutetta: (i) se perustuu oletukseen, että CVRD voi pitää kilpailijansa kurissa lisäämällä kapasiteettia, mikä ei ole taloudellisesti kestävä väite (koska kapasiteetin lisäys laskisi hintoja pitkällä aikavälillä eikä vain "kurinpalautuksen" edellyttämällä lyhyellä aikavälillä); ja (ii) muiden toimittajien aseman horjuttamiseen pyrkivät vastatoimet edellyttävät, että kyseiset yritykset on mahdollista syrjäyttää markkinoilta, mikä ei ole mahdollista rautamalmituotannon suuria investointeja vaativan luonteen vuoksi.
- (181) Komissio ei yhdy näihin näkemyksiin. Mikään ei viittaa siihen, että "vastatoimet" (tai kurinpalautustoimet) ovat tehokkaita vain tilanteissa, joissa kilpailijat on mahdollista syrjäyttää markkinoilta. Jos esimerkiksi jotkin kilpailijat kohdistaisivat sulautuneeseen yritykseen merkittävää hintakilpailua, CVRD:n tehokas vastatoimi voisi olla vuosikohtaisten vertailuhintojen painaminen alaspäin siten, että kilpailijoille aiheutuisi tappiota, mutta CVRD tuottaisi edelleen voittoa (kevyen kustannusrakenteensa ansiosta). Tästä seuraa, että CVRD:n ei tarvitse lisätä kapasiteettia tai syrjäyttää kilpailijoita markkinoilta pitääkseen kilpailijat kurissa. Joka tapauksessa on huomattava, että osapuolten arvioiden mukaan meritse kuljetettavien pellettien kokonaiskysynnän odotetaan kasvavan lähitulevaisuudessa huomattavasti⁴⁵. Tässä tilanteessa CVRD:n kapasiteetin lisäys ei olisi taloudellisesti järjetöntä, koska kysynnän kasvu vähentäisi nopeasti lisäyksestä aiheutuvaa ylituotantoa (ja sitä kautta hintojen laskua).
- (182) CVRD:n kilpailujohtajan asemasta jo ennen tätä toimenpidettä todisti se, että se on yleensä toiminut pellettien vertailuhinnan asettajana. Osapuolten toimittamien tietojen mukaan⁴⁶ CVRD ja Samarco ovat asettaneet vertailuhinnan neljänä vuonna viimeisen seitsemän vuoden aikana (muina kolmena vuonna hinnan asetti IOC).

⁴⁵ Marraskuussa 2000 antamassaan yleisessä selvityksessä CVRD ja JP Morgan ilmoittivat, että meritse kuljetettavien pellettien kysynnän odotettiin kasvavan vuoden 2000 75 milj. tonnista 95 tonniin vuonna 2005.

⁴⁶ Iron Ore Manual 2000–2001, the Tex Report.

Kapasiteetin korkea käyttöaste

- (183) Jos CVRD yrittäisi nostaa pellettien hintoja joko korottamalla vertailuhintoja tai leikkaamalla alennuksia, asiakkaat voisivat vastata hinnankorotukseen vain ostamalla suuria määriä muilta tuottajilta. Komission tutkimuksen tulokset osoittavat kuitenkin, että tämä on pääosin mahdotonta, lähinnä siksi, että vuosina 1999 tai 2000 ei avattu yhtään uutta pellettitehdasta, ja pellettien tuotantolaitosten maailmanlaajuinen käyttöaste oli vuonna 2000 92 prosenttia (kun se vuonna 1985 oli ollut 85 prosenttia)⁴⁷. Kaksi suurta teräsyhtiötä, joihin komissio otti yhteyttä markkinatutkimuksensa aikana, kertoivatkin, että niillä oli ollut ajoittaisia vaikeuksia pellettien hankkimisessa, ainakin lyhytaikaisten ja äkillisten tarpeiden tyydyttämiseksi.
- (184) Vastauksessaan osapuolet ilmoittavat, että vuonna 2000 kysyntä oli odottamattomasti poikkeuksellisen korkea, ja pellettien kysynnän odotetaan laskevan huomattavasti vuosina 2001 ja 2002. Osapuolten mielestä tämä osoittaa, että pellettien kysyntä ei todennäköisesti ole tulevina vuosina tarjontarajoitteista. Tutkimuksen tulokset eivät tue näitä väitteitä. Erityisesti CVRD:n ja JP Morganin marraskuussa 2000 antaman selvityksen mukaan meritse kuljetettavien pellettien kysynnän odotetaan kasvavan jatkuvasti vuosina 2000–2005, ja tähän ovat syynä sellaiset rakenteelliset tekijät kuin (i) valokaariuunituotannon osuuden kasvu maailman terästuotannossa, (ii) suorapelkistetyn raudan tuotannon kasvu, (iii) sintraamon sulkeminen ja masuunien rakentaminen ilman sintraamoja, ja (iv) hiilijauheruiskutuksen käytön lisääntyminen. Myös CVRD:n ensimmäisen ja toisen vuosineljänneksen tulokset vuodelta 2001 osoittavat, että pellettien myynti on kasvanut vuoteen 2000 verrattuna. Merrill Lynchin ja CVRD:n toukokuussa 2001 antamassa selvityksessä selitetään myös, että "raudan- ja teräksenvalmistuksen uudet trendit kiihdyttävät pellettien kysyntää".
- (185) Odotettavissa myös on, että tiukka tarjontatilanne jatkuu ja jopa tiukkenee entisestään ennakoitavassa tulevaisuudessa. Vaikka kapasiteetin odotetaan lähitulevaisuudessa kasvavan, sillä ainoastaan täytetään ennakoitu kysynnän kasvu. Osapuolten toimittamat tiedot osoittavat esimerkiksi, että pellettien kysynnän ennakoitun kasvun vuoksi meritse kuljetettavien tuotteiden kokonaiskysyntä saattaa ylittää kapasiteetin vuoteen 2005 mennessä.
- (186) Tässä tilanteessa vaikuttaa erittäin epätodennäköiseltä, että asiakkaat voisivat vaihtaa toimittajaa, jos CVRD yrittää nostaa hintoja tai leikata alennuksia. Lisäksi on kyseenalaista, onko kilpailevilla toimittajilla kannustinta haastaa CVRD:tä, koska ne toimivat jo lähes täydellä kapasiteetilla ja koska ne saattavat joutua CVRD:n vastatoimien kohteeksi.
- (187) Lisäksi komission tutkimuksen tulokset osoittavat, että vaikka CVRD pystyy lisäämään kapasiteettiaan ja sillä on käytössään korkealaatuiset, kustannuksiltaan edulliset resurssit, tämä ei ehkä päde sen tämänhetkisiin kilpailijoihin. CVRD:n toiminta- ja kapasiteetin lisäyskustannukset ovat edullisemmat kuin millään sen kilpailijoista, jotka toimittavat pellettejä Länsi-Eurooppaan, joten sillä on selvä kilpailuetu noihin muihin toimittajiin nähden. Ostotoimenpiteen jälkeen CVRD/Mitsui/Caemin hallussa olisi lisäksi suurin osa laadultaan parhaista, pellettien raaka-aineen tuotantoon soveltuvista malmivaroista Atlantin alueella (kaikki

⁴⁷ *Lähde:* The Iron Ore Market (2000–2002), May 2001 (UNCTAD).

Brasilian malmivarat ja suuri osa Kanadan merkityksellisistä malmivaroista). CVRD aikoo lisätä pellettien tuotantokapasiteettiaan rakentamalla pellettitehtaan Brasiliaan lähelle Sao Luisin syvänmerensatamaa (joka palvelee CVRD:n "pohjoiseen järjestelmään" kuuluvia Carajasin kaivoksia). Tehtaan on tarkoitus aloittaa toimintansa vuonna 2002, ja se lisää uuden sulautuneen yrityksen pellettikapasiteettia 6 miljoonalla tonnilla vuodessa. Ferteco (joka kuuluu nyt CVRD:hen) aikoo lisäksi rakentaa toisen pellettitehtaan. Tehdas käytännössä kaksinkertaistaisi Fertecon pellettien tuotantokapasiteetin noin 8,5 miljoonaan tonniin vuodessa. Uuden tehtaan on tarkoitus valmistua vuonna 2004⁴⁸.

- (188) Tämän suunnitellun lisäkapasiteetin avulla uusi sulautunut yritys kykenee vastaamaan pellettien kysynnän ennakoituun kasvuun meritse kuljetettavien pellettien asiakasalueilla, ja edullisemmin kustannuksin kuin mihin yhtiön millään muulla kilpailijalla on mahdollisuuksia. CVRD hyötyy erityisesti mittakaavaan ja laajuuteen liittyvistä eduista, synergiasta ja alhaisemmista kaivoskustannuksista, joihin sen kilpailijat meritse kuljetettavien pellettien toimituksissa eivät pysty.
- (189) Ainoat merkittävän kokoiset riippumattomat meritse kuljetettavien pellettien toimittajat ovat IOC (Rio Tinto) ja LKAB, joiden kaivokset sijaitsevat Kanadassa ja Ruotsissa ja jotka voivat toimittaa tuotteita ainoastaan Atlantin alueen asiakkaille. Kummankin yrityksen tämänhetkinen pellettien tuotantokapasiteetti rajoittaa niiden mahdollisuuksia vastata pellettien kysynnän kasvuun. Ensinnäkin IOC:n ja LKAB:n käyttöasteet olivat lähes 90 prosenttia vuonna 2000. Kun otetaan huomioon mahdolliset keskeytykset (jotka saattavat johtua esimerkiksi ukkosmyrskyistä tai tuotantoketjun pullonkauloista), näyttää siltä, että ne toimivat käytännössä täydellä teholla. Toiseksi, vaikka ne haluaisivatkin lisätä kapasiteettia, esimerkiksi vastatakseen uuden sulautuneen yrityksen hypoteettiseen hinnankorotukseen, komission markkinatesti on osoittanut, että se veisi vähintään kolme vuotta (kaksi vuotta rakentamiseen ja yksi vuosi toteutettavuustutkimukseen). Lisäksi päätös uuteen kapasiteettiin investoinnista tehtäisiin todennäköisesti vasta sitten, kun nämä kilpailijat olisivat vakuuttuneet tällaisen hinnankorotuksen kannattavuudesta (vieläkin pidempi viive).
- (190) Yksi tärkeimmistä rautamalmin toimittajista, joihin komissio otti yhteyttä markkinatutkimuksensa yhteydessä, totesi, että LKAB:n "olisi tuskin perusteltua" lisätä kapasiteettia korkeiden kustannustensa vuoksi. Varsinkin LKAB:n sijainti Ruotsissa asettaa sen epäedulliseen asemaan työvoimakustannusten sekä ympäristönsuojeluvaatimusten noudattamisen kustannusten osalta. LKAB itse on ilmoittanut olevansa valmis investoimaan uuteen kapasiteettiin keskipitkällä tai pitkällä aikavälillä, jos se "toteaa kysynnän kasvaneen pitkällä aikavälillä ja saa investoinnille hyväksyttävän tuoton". LKAB on kuitenkin vahvistanut, että sillä ei tällä hetkellä ole riittävästi vapaata kapasiteettia, jotta se voisi vastata CVRD/Mitsui/Caemin hypoteettisen hinnankorotuksen muodostamaan haasteeseen.
- (191) Komission markkinatutkimus on myös osoittanut, että vaikka IOC (Rio Tinto) aikoo ottaa käyttöön 4,5 miljoonan tonnin lisäkapasiteetin (joka on seurausta yhden nykyisen pellettitehtaan uudistamisesta) vuonna 2004 (1,3 milj. tonnia vuoteen 2002 mennessä), sillä lähinnä katetaan yrityksen nykyisten asiakkaiden kysynnän

⁴⁸ *Lähde:* The Iron Ore Market (2000–2002), May 2001 (UNCTAD).

ennakoitu kasvu; siksi olisi erittäin epätodennäköistä, että sen avulla voitaisiin vastata uuden sulautuneen yrityksen hypoteettisen hinnankorotuksen muodostamaan haasteeseen.

(192) Vastauksessaan osapuolet väittävät, että suurin osa ylikapasiteetista ei ole CVRD:llä, vaan QCM:llä, LKAB:llä ja IOC:llä. Osapuolet väittävät, että tässä tilanteessa ja huolimatta siitä, että yksittäisillä pellettien tuottajilla (kuten LKAB:lla) ei ole riittävästi vapaata kapasiteettia, jotta ne voisivat korvata koko CVRD:n, näillä yksittäisillä kilpailijoilla on riittävä kapasiteetti siihen, että ne voivat kaapata merkittäviä volyymeja CVRD:ltä ja siten rajoittaa sulautuneen yrityksen kilpailukäyttäytymistä. Komissio ei yhdy tähän näkemykseen. Ensinnäkin toimenpiteen jälkeen jäljelle jää enää kaksi kolmesta osapuolten mainitsemasta tärkeimmästä riippumattomasta kapasiteetilähteestä (QCM, LKAB ja IOC), koska Caemi käyttää QCM:ssä yhteistä määräysvaltaa. Toiseksi, kuten edellä todettiin, IOC:n ja LKAB:n mahdollisen tämänhetkisen ylikapasiteetin odotetaan vähenevän lähitulevaisuudessa, kun kysyntä kasvaa. Kolmanneksi osapuolten väitteessä ei oteta huomioon sulautuneen yrityksen saamaa kilpailuetua ja sen mahdollisuuksia käyttää hyväksi määräävää markkina-asemaa markkinoilla. Se, että CVRD:n kapasiteetin käyttöaste on korkeampi kuin sen kilpailijoilla, osoittaa, että CVRD:llä on jo kilpailuetu. Koska QCM:n kaavailtu osto vahvistaa entisestään CVRD:n asemaa, kilpailijoiden tilanne (ja niiden mahdollisuudet vastata CVRD:n kilpailukäyttäytymiseen) huononevat todennäköisesti entisestään.

(193) Edellä esitetyn perusteella voidaan todeta, että meritse kuljetettavien pellettien tämänhetkiset toimittajat eivät kykene rajoittamaan riittävästi sulautuneen yrityksen markkinakäyttäytymistä.

Korkeat markkinoille tulon esteet

(194) Komission tutkimuksen tulokset osoittavat lisäksi, että on epätodennäköistä, että meritse kuljetettavien pellettien markkinoille tulee uusi yritys, jonka vaikutus on riittävä tai riittävän oikea-aikainen, jotta se voisi ehkäistä uuden sulautuneen yrityksen mahdolliset pyrkimykset käyttää markkinavaltaa markkinoilla. Kuten eräs riippumaton rautamalmin tuottaja (jolla ei tällä hetkellä ole pellettituotantoa) ilmoitti komissiolle, se harkitsisi investointia pellettien tuotantokapasiteettiin ainoastaan pitkällä aikavälillä⁴⁹. Tämä yritys katsoi, että sitä ennen sulautunut yritys voisi vapaasti nostaa hintoja ja että yhdelläkään tämänhetkisistä toimittajista ei ole mahdollisuuksia estää sitä. Samoista syistä on erittäin epätodennäköistä, että markkinoille (toimitukset merentakaisille asiakasalueille) tulee uusia rautamalmin tuottajia.

(195) Kuten edellä todettiin, meritse kuljetettavan rautamalmin markkinoille tulon esteet ovat poikkeuksellisen korkeat. Uusien kaivosten sekä niihin liittyvän kuljetusinfrastruktuurin rakentamiskustannusten vuoksi markkinoille tulo on käytännössä lähes mahdotonta muuten kuin yritysoston kautta. Vaikka olemassa olevan rautamalmin tuotantokapasiteetin lisäys – tässä tapauksessa pellettitehtaita rakentamalla – on helpommin toteutettava vaihtoehto, näiden tehtaiden rakentamisen

⁴⁹ Yksikään toinen rautamalmin tuottaja (jolla ei tällä hetkellä ole pellettikapasiteettia) ei ilmoittanut olevansa valmis investoimaan pellettikapasiteettiin, jos CVRD/Mitsui/Caemi nostaa pellettien hintoja 5–10 prosenttia.

kustannukset ovat kuitenkin huomattavat, vähintään useita satoja miljoonia Yhdysvaltain dollareita tehdasta kohti. Muille toimijoille kuin CVRD:lle, jotka harkitsivat meritse kuljetettavien pellettien valmistukseen soveltuvan pellettitehtaan rakentamista, nämä kustannukset olisivat vielä korkeammat, ja siksi voidaan todeta, että potentiaaliset kilpailijat olisivat varsin haluttomia toteuttamaan investointeja, ainakin lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä.

- (196) Lisäksi australialainen rautamalmin on laadultaan sellaista, että se on lähes kokonaan soveltumaton pelletointiin. Komission markkinatutkimus osoitti, että rautarikasteisiin liittyvä 10 prosentin korotus pellettien hinnoissa ei riittäisi perusteeksi investoinnille pellettitehtaan Australiassa: tällaisen investoinnin kustannukset olisivat korkeat Australian kaivosten maantieteellisen syrjäisyyden vuoksi sekä siksi, että australialaisen malmin murskaamiseen tarvitaan yleensä paljon energiaa sen kovuuden takia. Siksi tällä hetkellä ei ole yhtään australialaista kaivosta, joka tällä hetkellä kilpailisi tai voisi potentiaalisesti kilpailla toimituksissa meritse kuljetettavien pellettien asiakasalueille. Tämä seikka sulkee BHP:n uuden sulautuneen yrityksen potentiaalisten kilpailijoiden ulkopuolelle ainakin ennakoitavan tulevaisuuden osalta⁵⁰. BHP:lla ei ole pellettien tuotantokapasiteettia Australiassa, ja siksi se ei voi korvata brasilialaisia malmeja ainakaan lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä: asiakkaiden olisi tehtävä merkittäviä mukautuksia uuneihinsa, jotta ne voisivat muuttaa masuunipanostaan.
- (197) Edellä merkityksellisten maantieteellisten markkinoiden määrittelyn yhteydessä esitetyistä syistä on myös erittäin epätodennäköistä, että markkinoille (pellettien myynti merentakaisille asiakasalueille) tulisi yhdysvaltalaisia, venäläisiä, ukrainalaisia tai kiinalaisia pellettien toimittajia, ja näin on varmasti ainakin lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä.

Vähäinen tasapainottava kysyntävoima ja asiakkaiden merkittävät huolenaiheet

- (198) Kuten edellä on todettu, terästeollisuus ei ole läheskään niin keskittynyttä kuin rautamalmitteollisuus. Yksin Euroopassa on seitsemän rautamalminasiakasta. [...]*. Vertailtaessa alojen suhteellista asemaa teräksentuottajien tappiot tai alhaiset marginaalit ja meritse kuljetettavan rautamalmin tuottajien korkeat tuotot ja hintojen korottaminen kahdella viimeisellä neuvottelukierroksella osoittavat selvästi, ettei teräksentuottajilla ole juuri ollut vaikutusmahdollisuuksia ennen suurten rautamalmin tuottajien määrän vähenemistään.
- (199) Komission markkinatutkimuksen yhteydessä asiakkailta saadut vastaukset vahvistavat merentakaisille asiakasalueille sijoittautuneiden terästehtaiden vähäisen kysyntävoiman pellettien ostossa. Lähes kaikki terästehtaat, joihin komissio otti yhteyttä, ilmoittivat, etteivät ne kykenisi vastustamaan uuden sulautuneen yrityksen hypoteettista pellettien hinnan korotusta, ainakaan lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä. Useimmat vastanneista vahvistivat, että pellettien markkinat ovat tiukat, tarjontapuolella on hyvin vähän tai ei ollenkaan ylikapasiteettia, joten ostajien on mahdotonta käyttää minkäänlaista hypoteettista kysyntävoimaa ("koska

⁵⁰ Sama pätee Rio Tinton Australian toimintaan: nämä kaivokset eivät ole potentiaalisia kilpailijoita pellettien toimituksissa merentakaisille asiakasalueille.

hankintavaihtoehtoja ei ole", kuten yksi asiakkaista asian ilmaisi). Asiakkaat myös vahvistivat, että uuden kapasiteetin käyttöönotto olisi hidasta.

- (200) Vastauksessaan osapuolet kiistävät komission päätelmän, joka koskee teräsentuottajien vähäistä kysyntävoimaa. Osapuolten konsultti on yksilöinyt kaksi uhkaa, jotka sen mielestä antaisivat asiakkaille merkittävän vallan pellettien toimitusten osalta. Ne ovat (i) terästehtaiden mahdollisuus vaihtaa toiseen pellettien toimittajaan ja (ii) terästehtaiden mahdollisuus sponsoroida kilpailevien pellettien toimittajien uuden tuotantokapasiteetin kehittämistä.
- (201) Komissio ei katso näiden seikkojen antavan minkäänlaista kysyntävoimaa ostajille. Asiakkaat voivat tietenkin vaihtaa toimittajaa, aivan niin kuin millä tahansa teollisuudenalalla. Tällaiseen käyttäytymiseen mahdollisesti liittyvä kysyntävoima riippuu kuitenkin kunkin yksittäisen asiakkaan merkityksestä sulautuneelle yritykselle. Vain jos asiakkaiden osuus sulautuneen yrityksen myynnistä on huomattava eikä sulautunut yritys löydä helposti vaihtoehtoisia jakelukanavia, toimittajan vaihtamisen uhkaa voidaan pitää merkittävänä. Tutkimuksen tulokset osoittavat, että näin ei ole, sekä siksi, että terästeollisuus on paljon vähemmän keskittynyttä kuin rautamalmitteollisuus, että siksi, ylikapasiteetin vähyden vuoksi pellettien toimittajien on melko helppo löytää tuotannolleen uusia jakelukanavia.
- (202) On myös totta, että asiakkaat voivat päättää sponsoroida kilpailevien toimittajien pellettikapasiteetin kehittämistä. Kuten edellä kuitenkin todettiin, vaikuttaa siltä, että näin ei merkittävässä määrin tule tapahtumaan, koska (i) sellaisen kapasiteetin, joka olisi riittävän suuri rajoittamaan sulautuneen yrityksen kilpailukäyttäytymistä, rahoittamiseen tarvittaisiin huomattava määrä asiakkaita; (ii) CVRD suunnittelee jo uuden kapasiteetin lisäämistä, mikä vähentää asiakkaiden kannustimia rahoittaa uusia pellettitehtaita; (iii) kuten brasilialaisten yhteisyritysten perustaminen CVRD:n ja merentakaisien asiakkaiden välille osoittaa, asiakkaat, jotka ovat halukkaita lisäämään kapasiteettia, kohdistavat investoinnit alhaisten tuotantokustannusten alueille (Brasiliaan) saadakseen niille mahdollisimman suuren tuoton; ja (iv) pellettikapasiteetin lisääminen ei ehkä ole niin helppoa kuin osapuolet väittävät, etenkin siksi, että tarvitaan suuria määriä pellettien raaka-ainetta.
- (203) Lopuksi komissio toistaa, että asiakkaat ilmaisivat merkittäviä huolenaiheita, jotka liittyivät toimenpiteen vaikutuksiin. Rautamalmin tuottajien asiakkaiden alhaisiin tuottomarginaaleihin verrattuna korkeat tuottomarginaalit⁵¹ osoittavat myös selvästi, miten valta jakautuu toimittajien ja asiakkaiden kesken. Kuten eräs asiakas ilmoitti kuulemisen yhteydessä, asiakkaiden tilanne on se, että teräksen hinnat ovat laskussa, rautamalmin tuotantokustannukset ovat pienentyneet huomattavasti viime vuosien aikana, mutta rautamalmin hinnat eivät laske.

Toimenpiteen vaikutukset

QCM poistuu riippumattomien toimittajien joukosta

- (204) Kun CVRD ostaa Caemin, Quebec Cartier Mining ei enää kilpaile sen kanssa pellettien toimituksissa ETA-alueelle. QCM:n markkinaosuus on [10–20]* prosenttia merkityksellisistä markkinoista, ja sen poistuminen vähentää tämänhetkisten

⁵¹ CVRD:n nettomarginaali on lähes 50 prosenttia, sen pääoman tuotto on yli 20 prosenttia.

kilpailijoiden määrän neljästä kolmeen. Vähän aiemmin (vuonna 2001) CVRD oli jo poistanut kilpailijoidensa joukosta Fertecon [...]*, jolloin riippumattomien meritse kuljetettavien pellettien toimittajien määrä oli jo vähentynyt viidestä neljään.

(205) [...]*

Valmiudet kohdistaa IOC:hen valikoivia kilpailutoimia

(206) CVRD ei tällä hetkellä tuota kanadalaista laatua olevia pellettejä. Ilmoitetun toimenpiteen seurauksena CVRD saa määräysvaltaansa QCM:n (yhdessä IOC:n / Rio Tinton kanssa, joka on kanadalaista laatua olevien pellettien tärkein toimittaja). Uusi yritys voisi näin ollen kohdistaa IOC:hen valikoivia kilpailutoimia, joilla se pyrkisi heikentämään IOC:n kannustinta lisätä pellettikapasiteettia. Näihin toimiin voisi kuulua [...]* tai CVRD:n ja QCM:n pellettitoimintojen ristiintukeminen. Tämä vaikuttaisi merkittävästi IOC:n kilpailukykyyn pellettitoimituksissa ETA-alueelle. Komission markkinatutkimuksessa ilmeni todisteita siitä, että jotkin asiakkaat olivat vaihtaneet pellettitoimittajaa IOC:n ja QCM:n välillä, koska ne olivat saaneet kilpailukykyisemmän tarjouksen jommaltakummalta toimittajalta.

CVRD toimii todennäköisesti hintajohtajana

(207) CVRD toimii jo nytkin hintajohtajana pellettien myynnissä merentakaisille asiakasalueille; viime vuosina vertailuhinnat on vahvistettu CVRD:n kanssa solmittujen hintojen perusteella. Tämä johtoasema todennäköisesti vahvistuu, jos CVRD ostaa QCM:n (vain vähän sen jälkeen, kun se oli ostanut Fertecon), koska uuden yrityksen hallussa on suurempi osuus pellettien myynnistä merentakaisille asiakasalueille, koska vain muutamassa kuukaudessa riippumattomien pellettien toimittajien määrä vähenee viidestä kolmeen ja koska sulautunut yritys saa haltuunsa kilpailuedun ja uusia markkinavoiman lähteitä. Komission tutkimus on vahvistanut, että tällainen kehitys on todennäköinen. Sekä kilpailijat että asiakkaat ovat ilmoittaneet, että muut yritykset, jotka toimittavat pellettejä merentakaisille asiakasalueille, nostaisivat todennäköisesti hintoja CVRD/Mitsui/Caemin perässä. Koska näiden toimittajien kustannukset ovat korkeammat eikä niillä ole mahdollisuutta lisätä kapasiteettia lyhyellä aikavälillä, niillä on suurempi kannustin nostaa hintoja "markkinoiden uudelle tasolle" kuin yrittää kilpailla CVRD/Mitsui/Caemin hintoja alhaisemmillä hinnoilla.

Korkeammat hinnat [...]*

(208) Uuden asemansa, johon liittyy lisääntynyt markkinavoima, ansiosta uusi yritys pystyisi todennäköisesti nostamaan todellisia hintoja. [...]*

Päätelmä

(209) Komissio on siksi tullut edellä esitetyistä syistä siihen tulokseen, että toimenpide loisi määräävän aseman tai vahvistaisi olemassa olevaa määräävää asemaa rautamalmpellettien toimituksiin merentakaisille asiakasalueille liittyvillä markkinoilla.

B. MÄÄRÄÄVÄ ASEMA SUORAPELKISTYKSEEN SOVELTUVAN RAUTAMALMIN HYPOTEETTISILLA MARKKINOILLA

(210) Kuten edellä on todettu, on vahvoja todisteita siitä, että suorapelkistykseen soveltuva rautamalmin saattaa muodostaa erilliset tuotemarkkinat, ja että suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmin osalta toimenpiteen vaikutus tulisi arvioida kaksilla markkinoilla, nimittäin (i) suorapelkistykseen soveltuvien rautamalmpellettien markkinoilla ja (ii) markkinoilla, joka koostuvat sekä suorapelkistykseen soveltuvista pelleteistä että palamalmista (koska suorapelkistykseen soveltuvan palamalmiin ja pellettien kesken vallitsee yksisuuntainen korvattavuus).

Määräävä asema suorapelkistykseen soveltuvien pellettien markkinoilla

(211) Suorapelkistykseen soveltuvien pellettien markkinaosuudet käyvät ilmi jäljempänä olevasta taulukosta. Koska tästä myynnistä on hyvin vähän julkista tietoa, markkinaosuuksia koskevat laskelmat perustuvat kaupallisen myynnin maailmanlaajuisen kokonaismäärään. Näihin lukuihin sisältyy niiden yritysten tuotanto, joilla ei ole pääsyä meritse kuljetettavien tuotteiden markkinoille, ja siksi arvio sulautuneen yrityksen todellisesta asemasta saattaa olla niissä liian alhainen. Kolmannen osapuolen toimittamien tietojen mukaan osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus vuoden 2001 meritse kuljetettavien tuotteiden tuotantokapasiteetista on yli 62 prosenttia.

Suorapelkistykseen soveltuvien pellettien markkinaosuudet

	Maa	Kaupallinen myynti 1997	Kaupallinen myynti 2000	Kapasiteetti
		Myyjä (%)	Myyjä (%)	2000 (milj. tonnia)
CVRD	Brasilia	39 %	38 %	9,2
Samarco (CVRD/BHP)	Brasilia	16 %	19 %	6,0
QCM (Caemi)	Kanada	[<10]* %	[<10]* %	4,0
Sulautunut yritys		[60-70]* %	[60-70]* %	19,2
IOC (Rio Tinto)	Kanada	0 %	4 %	2,5
LKAB	Ruotsi	13 %	14 %	8,3

Lähde: Midrexin raportti 2000

(212) Komissio on tullut siihen tulokseen, pääasiassa samoista syistä, joita kuvattiin edellä pellettien yhteydessä, että toimenpide loisi määräävän aseman tai vahvistaisi olemassa olevaa määräävää asemaa suorapelkistykseen soveltuvien pellettien toimituksessa kaikille merentakaisille asiakasalueille. Markkinaosuudet ovat lisäksi samankaltaisia kuin pellettien kokonaismyynnissä (elleivät peräti suuremmat).

(213) Vastauksessaan osapuolet ilmoittavat, että ETA-alueella ei ole tällä hetkellä kysyntää suorapelkistykseen soveltuvalle rautamalmille, koska alueen ainoa suorapelkistysrautaa valmistava tehdas (jonka omisti Ispat ja joka sijaitsi Hampurissa) on suljettu. Vaikka onkin totta, että Ispatin tehdas oli suljettuna useita kuukausia vuonna 2001 (sen tuottavuuteen vaikuttavien poikkeuksellisen korkeiden

maakaasun hintojen vuoksi⁵²), kyseinen tehdas on toiminut keskeytyksettä viimeiset 30 vuotta, ja sen odotetaan jatkavan pian toimintaansa.

- (214) Lopuksi osapuolet toteavat vastauksessaan, että suorapelkistykseen soveltuvia pellettejä ei tarvitse valmistaa kaikkein korkealaatuisimmista rautarikasteista, joten kaikki pellettitehtaat voisivat helposti tulla suorapelkistetyn raudan markkinoille. Vaikka näin olisikin, tämä ei vaikuta toimenpidettä koskevaan kilpailuoikeudelliseen arviointiin, koska, kuten edellä on osoitettu, sulautuneella yrityksellä olisi määräävä markkina-asema meritse kuljetettavien pellettien kokonaismarkkinoilla.

Määräävä asema suorapelkistykseen soveltuvan palamalmin ja pellettien markkinoilla

- (215) Edellä olevassa jaksossa on osoitettu, että toimenpiteellä luodaan sulautuneelle yritykselle määräävä asema suorapelkistykseen soveltuvien pellettien markkinoilla tai vahvistetaan sitä. Jo tämä johtaa vastaavien päätelmien tekemiseen suorapelkistykseen soveltuvan palamalmin ja pellettien kokonaismarkkinoiden osalta, koska suorapelkistykseen soveltuvien pellettien osuus myyjän rautamalmimyyntistä on 78 prosenttia. On kuitenkin myös voimakkaita viitteitä siitä, että suorapelkistykseen soveltuvan palamalmin tilanne on hyvin samankaltainen kuin vastaavien pellettien.

- (216) Suorapelkistetyn raudan alalla on perinteisesti erotettu toisistaan "sisäinen" myynti (jolla tarkoitetaan vertikaalisesti integroituneiden yritysten sisäistä myyntiä) ja suorapelkistettyä rautaa tuottaville kolmansille osapuolille suunnattu "kaupallinen" myynti. Tällä erolla on merkitystä myös markkinaosuuksien laskemisessa: vain "kaupallinen" myynti antaa asianmukaisen kuvan myyntimarkkinoilla toimivien toimittajien todellista markkinavoimaa, koska "sisäinen" myynti on tuotantoa, jota ei todellisuudessa tuoda markkinoille, joka ei ole integroitumattomien suorapelkistetyn raudan tuottajien saatavilla ja josta ei käydä todellista kilpailua.

Suorapelkistykseen soveltuvan palamalmin myynti	Maa	Myynti 1997		Myynti 2000		Kapasi- teetti
		Sisäinen (milj. tonnia)	Kauppal- linen (milj. tonnia)	Sisäinen (milj. tonnia)	Kauppal- linen (milj. tonnia)	2000
CVRD	Brasilia	0	0,7	0	1,0	3,7
MBR (Caemi)	Brasilia	[<5]*	[<10]*	[<5]*	[<5]*	[<5]*
Sulautunut yritys		[<5]*	[<5]*	[<5]*	[<5]*	[<10]*
MCR (Rio Tinto)	Brasilia	0	0	0	0	1,5
NMDC	Intia	0	4,2	0	2,0	6,2
CVG	Venezuela	0,6	0	0,9	0	2,5
ISCOR	Etelä-Afrikka	0	1,8	0	4,0	4,0
Las Encinas	Meksiko	0	0	0,2	0	0,3

⁵² Lisäksi todisteet viittaavat siihen, että maakaasun hinta laskee tämänhetkisestä poikkeuksellisen korkeasta tasosta muutaman tulevan vuoden aikana.

Maailma yhteensä	[...]*	[<15]*	[<5]*	[<15]*	20,7
-------------------------	--------	--------	-------	--------	------

Lähde: Midrexin raportti 2000

- (217) Kuten edellä olevasta taulukosta käy ilmi, maailman kaupallisen myynnin markkinoilla toimii tällä hetkellä ainoastaan neljä toimittajaa: CVRD, MBR, NMDC ja Iscor. Kun CVRD ja MBR yhdistyvät toimenpiteen seurauksena, toimittajien määrä vähenee kolmeen. Lisäksi näiden kolmen toimittajan ei voida katsoa olevan samassa asemassa: siinä missä CVRD ja MBR vievät merkittävän osuuden suorapelkistykseen soveltuvasta palamalmista, vaikuttaa siltä, ettei NMDC myy Intian ulkopuolelle, ja ISCOR myy jo 100 prosenttia kapasiteetistaan. NMDC:n kyvyttömyydestä myydä vientimarkkinoille todistaa lisäksi se, että vaikka sen kapasiteetti on huomattava (yli 6 milj. tonnia), vuonna 2000 se sai myytyä vain 2 miljoonaa tonnia.
- (218) Komission tutkimus osoittaa, että suorapelkistetyn raudan (ja sitä kautta suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmin) kysynnän odotetaan nousevan jyrkästi lähitulevaisuudessa (43,2 milj. tonnista vuonna 2000 aina 60 milj. tonniin vuonna 2005) vuosina 1995–2000 todetun vuotuisen keskimäärin 8 prosentin kasvutahdin mukaisesti. Tässä tilanteessa kilpailussa ratkaisevat suurelta osin palamalmien toimittajien valmiudet vastata kysynnän kasvuun.
- (219) Siinä missä sulautuneella yrityksellä on jo huomattavaa ylikapasiteettia, jonka avulla se voi vastata tähän kasvaneeseen kysyntään, on selkeitä viitteitä siitä, että NMDC ei voi myydä kilpailukykyisesti Intian ulkopuolelle. Lisäksi Iscorin kapasiteetti on jo rajallinen, ja sen suunnittelema kapasiteetin lisäys (10 prosenttia) ei riitä kattamaan suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmin kysynnän ennakoitua 38 prosentin nousua. Lisäksi komission markkinatutkimus on osoittanut, että Midrexin ilmoittama Iscorin kapasiteettia koskeva luku on jonkin verran liioiteltu. Tästä seuraa, että nämä toimittajat eivät kykene riittävässä määrin rajoittamaan sulautuneen yrityksen kilpailukäyttäytymistä.
- (220) Osapuolet myöntävät, että alalla kokonaisuudessaan on yhä huomattavaa ylikapasiteettia, ja näin ollen muita toimittajia voisi tulla myyntimarkkinoille, jos sulautunut yritys nostaisi hintoja tai leikkaisi alennuksia. Komission tutkimuksen tulokset osoittavat kuitenkin muuta. Ensinnäkin vaikuttaa siltä, ettei MCR:n käytössä ole merikuljetuksissa tarvittavaa infrastruktuuria: MCR:llä ei ole yhteyttä yhteenkään satamaan, ja sen tuotteet kuljetetaan pääasiassa proomulla Paraguay- ja Paraná-jokia pitkin myytäväksi Mercosuriin kuuluviin naapurimaihin (etupäässä Argentiinaan). Toiseksi, vaikka CVG:n käytössä on merikuljetuksissa tarvittava infrastruktuuri, sen suorapelkistetyn raudan tuotantokapasiteetti on pieni (2,5 milj. tonnia) ja sillä on merkittävää paikallista kysyntää, koska kaikki Venezuelan harkkorauta valmistetaan suorapelkistysmenetelmällä (kokonaiskapasiteetti 8,8 milj. tonnia). Tässä tilanteessa, ja kun otetaan huomioon CVG:n omistusosuudet useimmissa Venezuelan suorapelkistettyä rautaa valmistavissa yrityksissä, vaikuttaa erittäin epätodennäköiseltä, että CVG voisi tuoda meritse kuljetettavien tuotteiden markkinoille niin suuria määriä, että ne riittäisivät rajoittamaan sulautuneen yrityksen kilpailukäyttäytymistä. Lisäksi mikään ei viittaa siihen, että yksikään uusi palamalmien tuottaja voisi tulla markkinoille, koska suorapelkistyssovelluksiin soveltuva palamalmi on hyvin erityislaatuista.
- (221) Tästä seuraa, että suorapelkistykseen soveltuvan palamalmien myyntimarkkinoiden kilpailuedellytykset riippuvat käytännössä ensisijaisesti niiden toimittajien välisestä

kilpailusta, joilla on riittävä ylikapasiteettia ja merikuljetuksissa tarvittava infrastruktuuri, eli tällaisia ovat MBR ja Ferteco. Tämän vahvisti myös johtava suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmin asiakas (ja ainoa länsieurooppalainen asiakas), joka ilmoitti olevansa käytännössä riippuvainen näistä kahdesta yrityksestä. Kun nämä kaksi yritystä yhdistyvät, ehdotettu toimenpide poistaa tuon kilpailun ja luo siten määräävän markkina-aseman kyseisillä markkinoilla. Osapuolten väitettä, ettei MBR tällä hetkellä myy suorapelkistykseen soveltuvaa palamalmia Länsi-Eurooppaan, ei voida hyväksyä, koska MBR voi helposti myydä sitä Länsi-Eurooppaan (kuten aiemmat toimitukset selvästi osoittavat) ja koska MBR on länsieurooppalaisten asiakkaiden kannalta ainoa varteenotettava vaihtoehto CVRD:lle.

(222) Edellä esitetyn perusteella komissio toteaa siksi, että toimenpiteellä luotaisiin määräävä asema tai vahvistettaisiin määräävää asemaa suorapelkistykseen soveltuvan palamalmin ja pellettien toimitusten kaikille merentakaisille asiakasalueille.

C. EI MÄÄRÄÄVÄÄ ASEMAA RAUTARIKASTEIDEN MARKKINOILLA

(223) Sekä CVRD (sekä suoraan että Fertecossa, Samitrissa, Samarcossa jne. omistamiensa enemmistöosuuksien välityksellä) että Caemi (MBR:ssä ja QCM:ssä omistamiensa enemmistöosuuksien välityksellä) toimivat aktiivisesti tällä alalla ja myyvät tuotteita merentakaisille asiakasalueille. Asetuksen (ETY) N:o 4064/89 6 artiklan 1 kohdan nojalla 3 päivänä heinäkuuta 2001 tekemässään päätöksessä komissio ilmaisi vakavia epäilyksiä toimenpiteen soveltuvuudesta yhteismarkkinoille sillä perusteella, että toimenpiteellä saatettaisiin luoda yhteinen määräävä asema kyseisillä markkinoilla tai vahvistaa sellaista. Edellä esitetyistä syistä nämä vakavat epäilykset ovat lieventyneet yksityiskohtaisen tutkimuksen aikana.

Markkinaosuudet

Meritse kuljetettavien tuotteiden kauppa	Maa	Myynti 1997	Myynti 2000	Kapasiteetti 2000	Kapasiteetti 2005
CVRD	Brasilia	[20-35]*%	[20-35]*%	[30-40]*%	[30-40]*%
Caemi (MBR ja QCM)	Brasilia ja Kanada	[10-20]*%	[5-15]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Sulautunut yritys⁵³		[30-40]*%	[30-40]*%	[40-50]*%	[40-50]*%
BHP	Australia	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%	[10-20]*%
Rio Tinto	Australia ja Kanada	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%	[20-30]*%
LKAB	Ruotsi	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%
SNIM	Mauritania	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%
ISCOR	Etelä-Afrikka	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%	[1-10]*%

Lähde: [...]*

⁵³ Sulautuneen yrityksen markkinaosuuslukuihin on sisällytetty myös Mitsuin määräysvallassa olevan intialaisen Sesa Goa -kaivoksen tuotanto.

Ei yksinomaista määrävää asemaa

- (224) Ei ole viitteitä siitä, vaikka sulautuneen yrityksen markkinaosuudet ovat melko suuret, että toimenpiteellä voitaisiin luoda sulautuneelle yritykselle yksinomainen määrävää asema merentakaisille asiakasalueille myytävien rautarikasteiden myynnin markkinoilla tai vahvistaa sellaista. Sulautuneen yrityksen kilpailukäyttäytymistä rajoittavat yhä muut suuret toimittajat, erityisesti Rio Tinto ([20–30]* prosenttia myynnistä) ja BHP ([10–20]* prosenttia myynnistä). Näiden kahden toimittajan kilpailukyky ilmenee myös niiden kustannusrakenteista, jotka eivät poikkea merkittävästi CVRD:n kustannusrakenteesta (ja ovat kevyemmät kuin MBR:n). Tätä tukee lisäksi BHP:n ([...]* prosenttia) ja Rio Tinton ([...]* prosenttia) kapasiteetin korkea käyttöaste, joka ylittää CVRD:n ([...]* ja Caemin ([...]* prosenttia) käyttöasteen, sekä se, että asiakkaat ovat merkittävässä määrin vaihtaneet eri alkuperää olevien tuotteita keskenään, kuten osapuolet korostivat vastauksessaan.

Ei yhteistä määrävää asemaa

- (225) Komissio esitti 3 päivänä heinäkuuta 2001 tekemässään päätöksessä vakavia epäilyjä toimenpiteen soveltuvuudesta yhteismarkkinoille sillä perusteella, että sillä saatettaisiin luoda kolmen tärkeimmän meritse kuljetettavien tuotteiden kauppa harjoittavan toimittajan, CVRD:n, BHP:n ja Rio Tinton, yhteinen määrävää markkina-asema.
- (226) Kyseisessä päätöksessä komissio viittasi erityisesti (i) näiden kolmen markkinatoimijan suuriin ja kasvaviin markkinaosuuksiin, jotka toimenpiteen jälkeen olisivat ([...]*prosenttia meritse kuljetettavien tuotteiden kokonaiskysynnästä); (ii) niiden kevyeen ja samankaltaiseen kustannusrakenteeseen, erityisesti verrattuna muihin merentakaisille asiakasalueille toimittaviin yrityksiin; (iii) markkinoiden suureen läpinäkyvyyteen vertailuhintojen ja volyymien osalta; ja (iv) kysynnän vakauteen.
- (227) Tässä yhteydessä komissio tunnisti riskin, että kolmen tärkeimmän rautamalmin tuottajan kannustimet voivat olla samankaltaiset ja että tämä saattaa johtaa siihen, että ne harjoittavat samansuuntaista kilpailuvastaista käyttäytymistä. Käytännössä komissio tutki kolmea eri mekanismia, jotka saattavat johtaa yhteiseen määrävään asemaan: (i) samansuuntainen neuvottelukäyttäytyminen vertailuhintaneuvotteluissa (CVRD, Rio Tinto ja BHP asettavat yleensä hinnan Länsi-Euroopassa ja Japanissa); (ii) yritysten keskittyminen niiden "luonnollisiin" markkinoihin (alueelle, joilla niillä on kuljetuskustannuksiin liittyviä etuja, eli Itä-Aasiaan australialaisten toimittajien kohdalla ja Länsi-Eurooppaan sulautuneen yrityksen kohdalla); ja/tai (iii) kapasiteetin lisäystä koskeviin rajoituksiin.
- (228) Tutkimuksessa on käynyt ilmi useita rakenteellisia syitä, joiden vuoksi ei voida katsoa olevan olemassa yhteistä määrävää markkina-asemaa. Ensinnäkin asiakkaiden ja kilpailijoiden johdonmukainen näkemys on, että kahden australialaisen toimittajan välillä, jotka myyvät samantyyppisiä tuotteita ja jotka tosiasiaassa kilpailevat keskenään suurista volyymeistä ja uusista kapasiteetin lisäystä koskevista hankkeista, on merkittävää kilpailua.
- (229) Toiseksi, kuten edellä todettiin, rautarikaste on eriytynyt tuote. Varsinkin brasilialaisten malmien tuoteominaisuudet poikkeavat selvästi australialaisten malmien ominaisuuksista. Tämä ero luo brasilialaisille ja australialaisille toimittajille

epäsymmetrisiä kilpailukannustimia. Se myös pienentää yhteensovitetusta käyttäytymisestä poikkeamisen riskejä heikentämällä vastatoimien tehokkuutta.

- (230) Kolmanneksi brasilialaisten ja australialaisten tuottajien epäsymmetrisiä kilpailukannustimia vahvistavat entisestään merkittävät erot niiden kustannusrakenteissa. Seuraavasta taulukosta käy ilmi erityisesti, että brasilialaisilla on merkittävä etu Länsi-Euroopassa, kun taas australialaiset toimittajat ovat kilpailukykyisempiä Itä-Aasiassa. Nämä erot tarkoittavat, että brasilialaiset ja australialaiset toimittajat harjoittavat erilaisia tuoton maksimointistrategioita, joiden vuoksi nämä kolme tärkeintä tuottajaa tuskin päätyvät samankaltaisiin hinnoittelu- tai kapasiteettitavoitteisiin.

Rautarikasteiden keskimääräiset kustannukset 1997–2000

	FOB-kust. (USD/mtu)	Kuljetus Aasiaan (USD/mtu)	Kok. kust. /Aasia (USD/mtu)	Kuljetukset Eurooppaan (USD/mtu)	Kok. kust./ Eurooppa (USD/mtu)
CVRD	10,7	13,1	23,8	8,3	19,0
Caemi	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*	[5-15]*	[20-30]*
Rio Tinto	[10-20]*	[5-15]*	[10-20]*	[10-15]*	[20-30]*
BHP	[10-20]*	[5-15]*	[20-30]*	[10-15]*	[20-30]*
ISCOR	20,5	10,4	30,9	8,6	29,1
SNIM	22,6	–	–	5,7	28,3
LKAB	20,9	–	–	4,3	25,2

Lähde: AME:n raportti

- (231) Kaiken kaikkiaan se, että kahden australialaisen tuottajan välillä on merkittävää kilpailua ja että australialaisten kaivosyhtiöiden ja brasilialaisten tuottajien välillä on epäsymmetrisiä kilpailukannustimia, ehkäisee tehokkaasti yhteisen määräävän markkina-aseman syntymistä yleensä. Tätä vahvistaa vielä sekin, että CVRD:llä, BHP:llä ja Rio Tintolla on selvästi erilaiset markkinaosuudet, jotka vaihtelevat 38 prosentista (CVRD) [10–20]* prosenttiin (BHP). Tältä osin nyt käsiteltävä toimenpide lisää entisestään tätä epäsymmetrisyyttä (vahvistamalla tämänhetkistä markkinajohtajaa) ja ehkäisee myös osaltaan samansuuntaista käyttäytymistä. Se, että kapasiteetin käyttöasteessa on merkittäviä eroja, todistaa niin ikään yhteistä määräävää asemaa vastaan, sillä se tukee toteamusta, että alan yrityksillä on erilaisia kannustimia.

- (232) Lisäksi on erityisiä syitä, miksi mikään edellä käsitellyistä kolmesta mekanismista ei voi toimia käytännössä. Seuraavissa kohdissa käsitellään yksityiskohtaisesti näitä syitä.

Samansuuntainen hinnoittelu

- (233) Yksityiskohtaisen tutkimuksen tuloksista on käynyt ilmi, ettei samansuuntaisen hinnoittelukäyttäytymisen riskiä ole, ja tähän on kolme tärkeää syytä. Ensinnäkin tulokset ovat osoittaneet, että kahden australialaisen toimittajan välillä, jotka toimittavat samaa rautamalmilaatua ja siten kilpailevat samoista volyymeistä, on merkittävää kilpailua.

- (234) Toiseksi samansuuntainen käyttäytyminen vuotuisissa vertailuhintaneuvotteluissa saattaa olla käytännössä hankalaa, koska (i) asiakkaat voisivat reagoida tähän

käyttäytymiseen solmimalla sopimuksia "marginaalitoimittajien" (kuten länsieurooppalaiset asiakkaat tekivät vuonna 2000, kun ne solmivat sopimuksen SNIM:n kanssa); ja (ii) toimittajilla on kannustin asettaa hinta ensimmäisenä ja olla siksi esittämättä liian suuria vaatimuksia neuvotteluissa, koska terästehtaat palkitsevat tämän "asiakasystävällisen" asenteen suuremmilla volyyymeillä [...]*

(235) [...]*

Maantieteellinen kahtiajako ("kotimarkkinaperiaate")

(236) Yksityiskohtaisen tutkimuksen tuloksissa on myös suljettu pois riski, joka liittyy "maantieteelliseen kahtiajakoon" Länsi-Euroopan markkinoiden (joille toimittavat etupäässä brasilialaiset toimittajat) ja Itä-Aasian markkinoiden (joille toimittavat etupäässä australialaiset toimittajat) välillä. Ensinnäkin, kuten edellä todettiin, meritse kuljetettavien tuotteiden kysynnän kasvun ei odoteta jakautuvan tasaisesti eri toimitusalueiden kesken. Vaikuttaa erityisesti siltä, että Länsi-Euroopan kysyntä pysähtyy seuraavan kymmenen vuoden aikana, kun taas Itä-Aasian myynti kasvaa samana ajanjaksona merkittävästi (etupäässä kiinalaisten asiakkaiden meritse kuljetettavien tuotteiden huomattavien ostojen ansiosta). Tämä epäsymmetrisyys poistaa toimittajilta kannustimen keskittyä tiettyyn alueeseen (erityisesti Länsi-Eurooppaan) ja päinvastoin tarjoaa kaikille toimittajille kannustimen kilpailla ankarasti Itä-Aasian myynnistä. Tämän vahvistaa CVRD:n toiminta Itä-Aasiassa (josta on jo peräisin kolmasosa sen merentakaisille asiakasalueille suuntautuvasta myynnistä) sekä se, että merkittäviä määriä australialaista malmia myydään Länsi-Eurooppaan.

(237) Lisäksi vaikuttaa siltä, että yksi rautamalmin toimittajien tärkeimmistä haasteista on varmistaa asiakkaiden riittävä tuki kapasiteetinlisäyssi suunnitelmien edellyttämiin merkittäviin investointeihin. Osapuolten toimittamien lukujen mukaan esimerkiksi [...]*. Samankaltaisia kysymyksiä on noussut esille BHP:n ja Rio Tinton uusissa hankkeissa. Tässä yhteydessä hankkeita voidaan rahoittaa vain, jos riittävät jakelukanavat on taattu. Rautamalmin tuottajat eivät voi siksi lähestyä ainoastaan merentakaisien alueiden asiakkaita, vaan niiden on kilpailtava ankarasti kaikista mahdollisista terästehtaista. Tämä tekee "maantieteellisen kahtiajaon" entistä epätodennäköisemmäksi.

Kapasiteetin rajoittaminen

(238) Komission yksityiskohtaisen tutkimuksen tulosten mukaan riski, että kolme suurta toimittajaa harjoittaisivat samansuuntaista kapasiteetin rajoittamista, ei ole kovin suuri. On totta, että markkinoilla on joitakin piirteitä, jotka saattavat edistää tällaista käyttäytymistä: (i) Rio Tinto, BHP ja sulautunut yritys saattavat käytännössä valvoa kapasiteetin lisäyksiä, koska vain niillä on saatavillaan huomattavia merkityksellisiä varoja; (ii) ylikapasiteettia on tällä hetkellä erittäin vähän, ja kysyntä kasvaa lähitulevaisuudessa, minkä vuoksi kapasiteettia on lisättävä; ja (iii) olisi suurimpien toimittajien yhteisten etujen mukaista ylläpitää tiukkaa tarjontatilannetta korkeampien hintojen saavuttamiseksi.

(239) Jotta tällainen järjestely olisi toimiva, sen tulisi kuitenkin voittaa huomattavia esteitä. Vaikka kukin tuottajista saattaisi kokea jonkinlaisen yhteisen tavoitteen olevan olemassa, sitä ei voitaisi saavuttaa, koska olisi kunkin yksittäisen toimittajan edun mukaista luopua tästä tavoitteesta ja lisätä meritse kuljetettavien tuotteiden

kapasiteettia (jotta ne voivat hyötyä sekä suurista volyymeistä että korkeista hinnoista). Tästä seuraa, että edellä kuvattu mekanismi voi toimia käytännössä vain, jos rautamalmin toimittajien kannustimille poiketa siitä löytyy vastapainoksi muita tekijöitä. Todennäköisimmin tämä tapahtuisi vastatoimien uhan kautta. Tämä uhka voidaan tiivistää seuraavasti: (i) kapasiteetin lisäysjärjestelyjen (ja kunkin yksittäisen toimittajan kapasiteetin) suuren läpinäkyvyyden vuoksi suurimmat toimittajat havaitsisivat helposti ja nopeasti kaikki kapasiteetin lisäykset; ja (ii) tämän jälkeen suuret toimittajat voisivat aiheuttaa kapasiteettia lisänneelle toimittajalle vahinkoa lisäämällä omaa kapasiteettiaan (koska tämä johtaisi ylikapasiteettiin ja sitä kautta alhaisempiin hintoihin ja tuottoon). Jos ylikapasiteettijakson aikana saatu pienempi tuotto riittäisi kattamaan sen hieman suuremman tuoton, jotka "sooloilija" saa sinä aikana, kun se hyötyy sekä suuremmista volyymeistä että korkeammista hinnoista, rautamalmin tuottajilla ei käytännössä olisi juurikaan kannustinta poiketa järjestelystä.

- (240) On väitetty, että samansuuntainen kapasiteettia rajoittava käyttäytyminen ei ole mahdollista. Tämä johtuu väitteen mukaan pääasiassa siitä, että (ylikapasiteetista) johtuva "rangaistusaika" ei ole uskottava, koska (i) se vahingoittaa kaikkia toimittajia (sen täytyy siis olla melko lyhyt, jotta uhka olisi uskottava) ja (ii) kapasiteetti on ja pysyy pitkällä aikavälillä. Erityisesti on väitetty, että tässä tilanteessa vastatoimet eivät vaikuttaisi sooloilijan käyttäytymiseen, koska se olisi "sitoutunut" rakentamansa kapasiteetin käyttöön. Vastatoimet olisivat siksi sekä hyödyttömiä että haitallisia kaikille toimittajille. Lisäksi vastatoimien seurauksena käyttöön otettava ylikapasiteetti olisi niin ikään olemassa pitkään, mikä puolestaan aiheuttaisi huomattavaa vahinkoa kaikille toimittajille. Vastatoimimekanismi olisi toisin sanoen siinä määrin hyödytön, epäsuhtainen ja haitallinen kaikille toimittajille, ettei se ole uskottava. Komissio katsoo, ettei tämä nyt käsiteltävässä tapauksessa välttämättä pidä paikkaansa markkinoiden ennakoitun kasvun vuoksi. Vaikka kapasiteetti todellakin olisi olemassa pitkällä aikavälillä, kysynnän ennakoitu kasvu (8 prosenttia vuosina 2000–2005) imaisisi pikaisesti lisäkapasiteetin niin, ettei ylikapasiteettijakso olisi pitkä.
- (241) Tutkimuksen tulokset osoittavat kuitenkin, että kapasiteettirajoituksia koskevat samansuuntaiset strategiat eivät todennäköisesti toimisi tehokkaasti tarkasteltavana olevilla markkinoilla. Tutkimuksessa on käynyt ilmi erityisesti, että kapasiteettirajoituksia koskevien yhteisten tavoitteiden määrittely ja niihin pyrkiminen olisi erittäin hankalaa. Vaikuttaa erityisesti siltä, että kapasiteettia ei ole mahdollista hienosäätää. Kapasiteetin lisäyssuunnitelmat koskevat laajoja hankkeita, jotka liittyvät kokonaisten kaivosalueiden kehittämiseen tietyn esiintymän yhteydessä, ja ne koskevat siten suuria volyymeja. Tässä tilanteessa toimittajien ei olisi helppo sopia kapasiteetinlisäystä koskevista strategioista.
- (242) On myös huomattava, että rautamalmin on eriytynyt tuote. Tämä tekijä yhdessä sen tosiseikan kanssa, että brasilialaiset rautarikasteet poikkeavat merkittävästi australialaisista, heikentää entisestään minkä tahansa Rio Tinton, CVRD:n ja BHP:n välisen yhteisen järjestelyn vakautta.
- (243) Lisäksi asiakkaat ovat toistuvasti ilmoittaneet, että BHP:n ja Rio Tinton välillä on merkittävää kilpailua, varsinkin uusien kapasiteetinlisäyshankkeiden osalta. Tässä yhteydessä on vaikea kuvitella, että nämä kaksi toimittajaa voisivat käyttäytyä samansuuntaisesti kapasiteetin lisäyksen kohdalla.

(244) Lisäksi tosiasia on, että kuten edellä on todettu, meritse kuljetettavien tuotteiden markkinoiden ei odoteta kasvavan tasaisesti kaikilla alueilla, vaan kasvu tapahtuu etupäässä Itä-Aasiassa (pääasiassa Kiinassa). Tässä tilanteessa kaikilla toimittajilla on voimakas kannustin kilpailla Kiinan suurista volyymeistä, ja niiden asema tulevilla meritse kuljetettavien tuotteiden markkinoilla ei välttämättä ole pääteltävissä niiden asemasta kypsillä markkinoilla (kuten Länsi-Euroopan tai Japanin markkinoilla). Tällaisessa ilmapiirissä tuottajien olisi siksi äärimmäisen hankalaa muodostaa yhteneviä näkemyksiä optimaalisesta kapasiteetin jaosta, ja toimittajilla olisi todennäköisesti kannustin olla harjoittamatta mitään omia kapasiteetin rajoittamista koskevia strategioita, jotka saattaisivat rajoittaa niiden myyntiä Kiinaan.

(245) Lopuksi vastaajien johdonmukainen näkemys on, että uusiin hankkeisiin ryhdytään vain, jos riittävä määrä asiakkaita ilmaisee halukkuutensa ostaa kyseessä olevaa tuotetta. Tästä seuraa, että tuottajien mahdollisuus noudattaa kapasiteetin rajoittamista koskevia strategioita riippuu suurelta osin siitä, että asiakkaat haluavat kyseessä olevia rautamalmeja, mikä ei ole itsestäänselvyys. Tämä osoittaa myös, että asiakkaat voisivat vakavasti uhata mahdollisten samansuuntaisten strategioiden vakautta.

(246) Kaikista näistä syistä suurin osa kolmansista osapuolista on ilmoittanut, ettei kolmen tärkeimmän rautamalmin tuottajan voida kohtuudella olettaa noudattavan tahollaan tällaista kapasiteetin rajoittamista koskevaa yhteistä strategiaa. Siksi voidaan todeta, että toimenpiteellä ei luoda sellaista määräävää asemaa tai vahvisteta sellaista määräävää asemaa merentakaisille asiakasalueille myytävien rautarikasteiden markkinoilla, jonka seurauksena tehokas kilpailu yhteismarkkinoilla tai ETA-sopimuksen toiminta olennaisesti estyisi.

D. EI MÄÄRÄÄVÄÄ ASEMAA PALAMALMIN MARKKINOILLA

(247) Toimenpide luo päällekkäisyyksiä palamalmin alalla, sillä sekä CVRD että Caemi (MBR:n kautta) toimivat ja myyvät tuotteita aktiivisesti kaikilla merentakaisilla asiakasalueilla. Osapuolten ja niiden kilpailijoiden osuus myynnistä ja kapasiteetista käy ilmi seuraavasta taulukosta:

Meritse kuljetettavien tuotteiden kauppa	Maa	Myynti 1997	Myynti 2000	Kapasiteetti 2000	Kapasiteetti 2005
CVRD	Brasilia	[5-15]* %	[5-15]* %	[20-30]* %	[20-30]* %
Caemi (MBR)	Brasilia	[5-15]* %	[5-15]* %	[5-15]* %	[5-15]* %
Sulautunut yritys⁵⁴		[5-15]* %	[10-20]* %	[20-30]* %	[20-30]* %
BHP	Australia	[20-30]* %	[10-20]* %	[20-30]* %	[10-20]* %
Rio Tinto	Australia	[30-40]* %	[30-40]* %	[20-30]* %	[20-30]* %

Lähde: [...]*

(248) Mikään ei viittaa siihen, että toimenpiteellä voitaisiin luoda sulautuneelle yritykselle yksinomainen määräävä markkina-asema, koska se olisi vasta kolmanneksi suurin toimittaja meritse kuljetettavien tuotteiden kaupassa. Toimenpide kuitenkin herättää kysymyksen monista samoista yhteiseen määräävään markkina-asemaan liittyvistä seikoista kuin rautarikasteiden yhteydessä. Komission yksityiskohtaisen tutkimuksen tulokset osoittavat kuitenkin myös, ettei näitä riskejä voida sulkea pois

⁵⁴ Sulautuneen yrityksen markkinaosuuslukuihin on sisällytetty myös Mitsuin määräysvallassa olevan intialaisen Sesa Goa -kaivoksen tuotanto.

rautarikasteiden kohdalla saman analyysin perusteella, kuin edellä on esitetty yksityiskohtaisesti.

- (249) Siksi voidaan todeta, ettei toimenpiteellä luoda tai vahvisteta sellaista määräävää asemaa kaikilla merentakaisille markkinoille myytävän palamalmin markkinoilla, jonka seurauksena tehokas kilpailu yhteismarkkinoilla tai ETA-sopimuksen toiminta olennaisesti estyisi.

E. PÄÄTELMÄ

- (250) Edellä esitetyn analyysin perusteella ehdotettu yrityskeskittymä saattaisi johtaa sellaisen määräävän aseman luomiseen tai vahvistamiseen rautamalmipellettien toimittamiseen merentakaisille asiakasalueille liittyvillä markkinoilla, sekä hypoteettisilla markkinoilla, jotka muodostuvat suorapelkistykseen soveltuvien pellettien toimittamiseen kaikille merentakaisille asiakasalueille, ja yhteisillä hypoteettisilla markkinoilla, jotka muodostuvat suorapelkistykseen soveltuvien pellettien ja suorapelkistykseen soveltuvan palamalmin toimittamisesta kaikille merentakaisille alueille, jonka seurauksena tehokas kilpailu yhteismarkkinoilla tai ETA-sopimuksen toiminta olennaisesti estyisi.

VIII. KORJAUSTOIMENPITEET

- (251) Osapuolet tarjoutuivat 5 päivänä lokakuuta 2001 antamaan tiettyjä sitoumuksia, joiden tarkoituksena oli poistaa komission väitetiedoksiannossa yksilöimät kilpailuongelmat. Lopullisten sitoumusten merkityksellinen osa on esitetty tämän päätöksen liitteessä.

A. YHTEENVETO SITOUUKSISTA

- (252) Nämä sitoumukset ovat lyhyesti seuraavat:

- Sitoumus, jonka mukaan Caemin 50 prosentin osuus kanadalaisesta rautarikasteiden ja pellettien tuottajasta QCM:stä myydään;
- Perustetaan niin kutsuttu "uusi Caemi", johon sisältyy MBR, Caemin brasilialainen rautamalmikaivostoiminta ja CVRD:n hiljattain Thyssen Kruppilta ostama rautamalmikaivosyhtiö Ferteco.

B. SITOUJUSTEN ARVIOINTI

- (253) Ensimmäisellä sitoumuksella poistetaan täysin CVRD:n ja Caemin päällekkäisyys rautamalmipellettien alalla. Lisäksi komission markkinatutkimuksen tulokset osoittavat selvästi, että QCM on itsenäinen yritys, joka toimii Caemin muista osista riippumattomasti ja joka, jos se myydään sopivalla ostajalle, pystyy toimimaan markkinoilla kilpailukykyisenä ja riippumattomana markkinatoimijana. Siten tämä sitoumus ratkaisee komission yksilöimät kilpailuongelmat pellettien ja suorapelkistykseen soveltuvien pellettien alalla.

- (254) Koska suorapelkistykseen soveltuvien pellettien osuus on noin 80 prosenttia suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmin hypoteettisista kokonaismarkkinoista, vaikuttaa myös siltä, että tämä sitoumus riittää ratkaisemaan myös näihin hypoteettisiin markkinoihin liittyvät kilpailuongelmat. Vaikka QCM ei valmista lainkaan suorapelkistykseen soveltuvaa palamalmia, MBR:n vuoden 2000 myynti,

[...]* miljoonaa tonnia, muodostaa vain hyvin pienen osan suorapelkistykseen soveltuvan palamalmien ja pellettien yhdistetyistä markkinoista. Kun otetaan huomioon pyrkimys käyttää suorapelkistetyin raudan valmistuksessa pellettejä palamalmien sijasta sekä se, että CVRD ennakoit tämänhetkisten suorapelkistykseen soveltuvan palamalmien varojensa ehtyvän 4–5 vuodessa⁵⁵, tämän myynnin merkitys vaikuttaa entistään vähäisemmältä. Lisäksi olisi huomattava, että ainoa eurooppalainen suorapelkistykseen soveltuvaa rautamalmia ostava asiakas on yksittäinen suorapelkistettyä rautaa valmistava tehdas, joka ei tällä hetkellä ole toiminnassa ja jonka osuus ETA-alueen teräksentuotannosta oli vain 0,3 prosenttia. Näiden tekijöiden valossa ja koska tätä hyvin pientä suorapelkistykseen soveltuvan rautamalmien myynnin lisäystä varten ei ole oikeasuhteista korjaavaa toimenpidettä, voidaan todeta, että tämä vähäinen päällekkäisyys ei vaikuta tuntuvasti kilpailuedellytyksiin kyseisillä markkinoilla.

(255) Tässä yhteydessä toista sitoumusta ei pidetä välttämättömänä ehdotetun toimenpiteen hyväksymisen kannalta. Komissio ei siksi ota sitä huomioon tämän päätöksen yhteydessä.

IX. PÄÄTELMÄ

(256) Edellä esitetyn perusteella, jos liitteessä esitettyä sitoumusta, jonka mukaan Caemin 50 prosentin osuus QCM:stä myydään, noudatetaan, ehdotetulla toimenpiteellä ei luoda tai vahvisteta sellaista määräävää asemaa, jonka seurauksena tehokas kilpailu ETA-alueella tai sen merkittävässä osassa olennaisesti estyisi. Toimenpide julistetaan näin ollen asetuksen (ETY) N:o 4064/89 8 artiklan 2 kohdan nojalla yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Ilmoitettu toimenpide, jolla Mitsui ja CVRD hankkivat yhteisen määräysvallan Caemi-yrityksestä, julistetaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltuvaksi sillä edellytyksellä, että liitteessä esitetty sitoumus myydä Caemi-yrityksen 50 prosentin osuus QCM-yrityksestä täytetään kokonaisuudessaan.

2 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraaville:

MITSUI & Co Ltd
2-1 Ohtemachi 2-chome
Chiyoda-ku
Tokyo – 100-0004
Japan

Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)
Graça Aranha, 26 – 15th Floor
2005-900 Rio de Janeiro
Brazil

⁵⁵ CVRD:n ainoa suorapelkistykseen soveltuvan palamalmien lähde on (aiemmin Fertecon omistama) Feijasin kaivos, joka tuotti 1 milj. tonnia suorapelkistykseen soveltuvaa palamalmia vuonna 2000 (Lähde: Midrexin raportti, vuosi 2000).

Tehty Brysselissä 30 päivänä lokakuuta 2001

Komission puolesta

LIITE

Edellä 1 artiklassa mainittujen ehtojen ja velvoitteiden koko alkuperäinen teksti on komission verkkosivulla:

http://europa.eu.int/comm/environment/index_en.htm