KOMMISSIONENS BESLUT

av den 30 oktober 2001

om att förklara en koncentration förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion

(Ärende COMP/M.2420 – Mitsui/CVRD/Caemi)

[delgivet med nr K(2001) 3363]

(Endast den engelska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2004/270/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 57.2 a i detta,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer ([1]), senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 ([2]), särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 26 maj 2000 om att inleda ett förfarande i detta ärende,

med beaktande av yttrandet från Rådgivande kommittén för koncentrationer ([3]),

med beaktande av förhörsombudets slutrapport i detta ärende ([4]), och

av följande skäl:

(1) Den 31 maj 2001 anmälde Mitsui och Companhia Vale do Rio Doce ("CVRD") till kommissionen en koncentration enligt artikel 4 i förordning (EEG) nr 4064/89, genom vilken företagen Mitsui och CVRD genom köp av aktier förvärvar gemensam kontroll över Caemi Mineração e Metalurgia SA ("Caemi").

(2) Efter att ha granskat anmälan konstaterade kommissionen den 3 juli 2001 att den anmälda transaktionen omfattades av förordning (EEG) nr 4064/89 och att den väcker allvarliga tvivel beträffande dess förenlighet med den gemensamma marknaden och EES-avtalet. Den 29 augusti 2001 utfärdade kommissionen ett meddelande om invändningar som följdes av en muntlig utfrågning av parterna den 24 september 2001.

I. PARTERNA

(3) Mitsui är ett japanskt företag som bedriver global handel med olika råvaror och andra produkter, bl.a. järnmalm. Företaget har minoritetsandelar och kontrollerande andelar i en rad australiska och indiska järnmalmsföretag, bl.a. en betydande minoritetsandel i världens näst största järnmalmsgruva, Robe River. Mitsui arrangerar även finansiering och annat projektstöd till andra företags handelsverksamhet.

(4) CVRD, med hemvist i Brasilien, är ett diversifierat gruvföretag och världens största producent av järnmalm. företaget kontrollerar redan tillsammans med andra företag eller på egen hand största delen av järnmalmsproduktionen i Brasilien. Det viktigaste undantaget är Mineração Brasileiras Reunidas SA ("MBR"), ett dotterföretag till Caemi. CVRD förvärvade nyligen Ferteco Mineração SA ("Ferteco"), den tredje största producenten av järnmalm i Brasilien. Företaget har även verksamhet på området för kommersiella transporter (järnvägar, hamnar och sjöfart). Förutom järnmalm producerar CVRD en rad andra produkter, bl.a. gödningsämnen, kaolin, metallurgisk bauxit, massa och papper.

(5) Caemi är ett börsnoterat företag enligt brasiliansk lag som äger aktieposter i företag som ägnar sig åt produktion och försäljning av järnmalm i Brasilien och Kanada,

([1]) EGT L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättad version i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13.
([2]) EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.
([3]) EUT C 79, 30.3.2004.
([4]) EUT C 79, 30.3.2004.

av kaolin och eldfast förkalkad bauxit i Brasilien och åt tillhörande logistikverksamhet (järnvägar och hamnar i Brasilien). Inom järnmalmssektorn har Caemi en kontrollerande andel på 84,6 % i MBR (Brasilien) och en kontrollerande andel på 50 % i Quebec Cartier Mining Company ("QCM") (Kanada). Den andra kontrollerande aktieägaren är Dofasco, Kanadas största integrerade stålproducent. MBR är Brasiliens näst största järnmalmsproducent (efter CVRD) och den fjärde största i världen (efter CVRD, Rio Tinto och BHP).

II. **TRANSAKTIONEN**

(6) Mitsui äger i dag 40 % av de röstberättigande aktierna i Caemi. De resterande 60 % av de röstberättigande aktierna i Caemi äger "Frerings" (två bröder i familjen Frering och […]* (*)). För förvärvet har Mitsui bildat ett helägt dotterföretag "Mitsui Holding Company" ("MHC"). Detta företag skall i slutändan kontrolleras gemensamt av Mitsui och CVRD (se nedan).

(7) Mitsuis och CVRD:s förvärv av gemensam kontroll över Caemi kommer att genomföras i två steg enligt följande: [Första steget i koncentrationen är att Mitsui utövar sin redan tidigare existerande]* förköpsrätt till Frerings aktieinnehav. I det andra steget köper CVRD av Mitsui 50 % av de röstberättigande aktierna i Caemi]*:

i) […]*

ii) […]*

(8) Följaktligen kommer CVRD och Mitsui inom ett "rättsligt ögonblick" att få gemensam kontroll över de röstberättigande aktierna i Caemi. Enligt parterna är köpeavtalet mellan MHC och Frerings och avtalet om en strategisk allians beroende av varandra på så sätt att det första steget i koncentrationen inte kan tas utan det andra. Därför blir det oundvikliga slutresultatet av de olika transaktionerna som de anmälts att de anmälande parterna förvärvar gemensam kontroll över Caemi. Denna stegvisa transaktion utgör följaktligen ett förvärv av ensam kontroll i den mening som avses i artikel 3.1 b i förordning (EEG) nr 4064/89.

(*) Vissa delar av detta dokument har strukits för att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. De har ersatts av hakparenteser.

III. **GEMENSKAPSDIMENSION**

(9) De berörda företagen har tillsammans en global omsättning på mer än 5 miljarder euro (Mitsui: 78 miljarder under det räkenskapsår som utlöper den 31 mars 2000, CVRD: 5,5 miljarder euro under det räkenskapsår som utlöper den 31 december 2000, Caemi: 560 miljoner euro under det räkenskapsår som utlöper den 31 december 2000). Vart och ett av dem har en omsättning i gemenskapen som överstiger 250 miljoner euro (Mitsui […]*, CVRD […]*, Caemi […]*), men de har inte mer än två tredjedelar av sin sammanlagda omsättning i gemenskapen i en och samma medlemsstat. Den anmälda transaktionen har följaktligen en gemenskapsdimension.

(10) Inget av de företag som berörs av transaktionen är verksamt inom produktion eller distribution av järnmalm i de territorier som omfattas av Parisfördraget. De har dock sådan verksamhet i tredje land. Dessa aspekter på den föreliggande koncentrationen omfattas följaktligen inte av artikel 66.1 i Parisfördraget.

IV. **ALLMÄN BESKRIVNING AV JÄRNMALMSBRANSCHEN**

(11) De enda marknader som berörs finns i järnmalmssektorn. Järn är en råvara som nästan enbart säljs till stålindustrin. Stålproducenterna köper järnmalm av gruvföretag i tre huvudformer: mull, styckemalm och kulsinter. i avsnitt V nedan förklaras utförligt varför kommissionen anser att dessa tre malmformer utgör separata relevanta produktmarknader.

A. **Utbudet av järnmalm**

Brytning av järnmalm

(12) Järn är den näst vanligaste metallen (efter aluminium) och utgör omkring 4,6 % av jordskorpan. Trots att järn förekommer naturligt som en mängd olika mineraler är endast ett fåtal av dessa av kommersiellt intresse, i huvudsak järnoxiderna magnetit, hematit, limonit och ilmenit. I järnframställningen, det första steget i stålproduktionen, avlägsnas syret genom en process som kallas "reduktion". Andra former av järnmalm som också bryts är bl.a. karbonater som järnspat, sulfider och silikater.

(13) Den kemiska sammansättningen av järnmalmsfyndigheterna varierar i hög grad mellan olika delar av världen. De största tillgångarna på järnmalm finns i vad som kallas formationer av bandad järnmalm eller takonit och itabirit. Dessa formationer kan ha en tjocklek på hundratals meter och en utsträckning på tusentals kilometer. De kommersiellt viktigaste finns i Brasilien, västra

Australien, området kring Övre sjön i Kanada, Krivoj Rog i Ukraina och Kursk i Ryssland.

(14) Världens samlade järnmalmsreserver uppskattas i dag till omkring 140 000 miljoner ton ([5]). De största reserverna (mätt som järninnehåll) finns i Ukraina, Kina, Australien, Ryssland, Förenta staterna, Brasilien och Kazachstan. Järnhalten i malmen varierar betydligt mellan olika länder. Kinesisk malm har t.ex. en mycket låg järnhalt (cirka 32 %), medan brasiliansk malm har en hög järnhalt (cirka 63 %).

(15) Mer än 95 % av all järnmalm bryts i dagbrott, pga. stordriftsfördelar och järnets relativt låga värde per enhet jämfört med andra metaller. Det enda järnmalmsföretag som producerar större mängder järnmalm från en underjordisk gruva är det svenska LKAB. Vid brytning i dagbrott inleds processen genom att avlägsna det överliggande marklagret från malmlagren. Sedan krävs ofta sprängning för att minska malmens storlek så att den lätt kan lastas med grävmaskiner och/eller framlastare på lastvagnar, motorvagnar eller transportband för transport till en kross för primär krossning och siktning.

(16) Nästan all järnmalm anrikas ([6]) sedan, vilket omfattar krossning, malning, separering, sortering och siktning av malmen. genom dessa processer avlägsnas orenheter som kvarts och aluminiumoxid från malmen och denna omvandlas till den form och storlek som gruvföretaget vill ha. Graden av anrikning beror på järnmalmsfyndighetens natur, mängden av orenheter i malmen och kundernas önskemål. Styckemalm och mull produceras vanligtvis efter det att råmalmen krossats och malts. Genom ytterligare anrikning kan man även framställa ett järnmalmskoncentrat (slig) som vanligen kulsintras i ett kulsinterverk nära gruvan.

(17) Brytningsprocessen innebär att det vid alla gruvor med nödvändighet produceras både styckemalm och mull. Men proportionerna av mull och styckemalm i enskilda gruvor beror på arten av järnmalmsfyndigheterna (t.ex. hårdheten). I många gruvor produceras relativt lite styckemalm, pga. att det järnhaltiga materialet faller sönder i små partiklar då det utvinns och hanteras. (Detta gäller t.ex. en stor del av den brasilianska malmen.) Därför kommer en stor del av den styckemalm som importeras till gemenskapen från Australien, Sydafrika och Indien. I de brasilianska och venezuelanska gruvorna produceras en del styckemalm, men den utgör en jämförelsevis mycket mindre del av deras totala malmproduktion. Från gruvor med malm med låg järnhalt (i storleksordningen 30–35 %), som de i Förenta staterna, Kanada och Kina, säljs föga eller ingen styckemalm alls, eftersom malmen måste finkrossas för att få fram ett järnmalmskoncentrat som har tillräckligt hög järnhalt för att vara kommersiellt gångbar.

(18) Alla malmer kan inte heller på ett adekvat och ekonomiskt sätt användas för produktion av kulsinter. Traditionellt har kulsinter producerats i Amerika och Europa. De flesta kulsinterverk vars produktion är avsedd för exportmarknaden finns i Sverige, Kanada, Venezuela och Brasilien. En av orsakerna till detta är att kulsinterbeskickning produceras genom malning och anrikning av naturlig mull, och alla malmer lämpar sig inte för anrikning. Parterna har t.ex. uppgett att ett tidigare försök att framställa kulsinter i västra Australien inte varit framgångsrikt.

(19) En annan viktig konsekvens av gruvornas geologi är malmens kvalitet. Denna mäts i första hand som järnhalt (som bör vara så hög som möjligt) och andelen orenheter (som bör vara så liten som möjligt). Särskild uppmärksamhet ägnas glödgningsförlusten (*Loss on Ignition*, LOI, i huvudsak kristallvatten) och förekomsten av kvarts, fosfor och aluminiumoxid, som påverkar masugnsprocessen negativt.

(20) Enligt de uppgifter som parterna lämnat, finns det betydande kvalitetsskillnader mellan de olika malmsorter som produceras i olika regioner. Generellt kan man säga att i) brasiliansk malm är en högvärdig produkt, ii) australisk malm har också traditionellt ansetts vara en produkt av hög kvalitet, men dessa gruvor håller på att tömmas och de ersätts av nyare gruvor (Yandi, Robe River m.fl.) där malmen har högre halter av kvarts och LOI […]*, iii) sydafrikansk malm har höga halter av alkalier, som gör den mindre lämplig för masugnar, iv) svensk malm är en sinterbeskickning av god kvalitet med hög järnhalt som ger en mycket ren kulsinter med utmärkta egenskaper, och v) järnmalm från Kanada, Förenta staterna eller Kina har, som anges ovan, låg järnhalt (i storleksordningen 30–35 % jämfört med över 60 % i Brasilien och Australien).

(21) Som anges ovan placeras kulsinterverk i allmänhet i närheten av gruvområden eller exporthamnar, eftersom kulsinter inte krossas under transporten. Kulsinter av högsta kvalitet framställs av brasiliansk, kanadensisk och svensk malm. De flesta gruvor utanför Australien kunde

([5]) The Economics of Iron Ore, fjärde utgåvan 2000 (Roskill).

([6]) Malm som säljs direkt från en gruva utan anrikning kallas *run-of-mine* ("osorterad") eller *direct shipping ore*.

åtminstone i teorin göra de investeringar som behövs för att producera kulsinter. I regel kan man börja producera kulsinter genom att bygga ett kulsinterverk till en kostnad av uppskattningsvis 50–60 amerikanska dollar per årston kapacitet, förutsatt att mullen är av lämplig kvalitet.

Former av järnmalm

(22) uppskattningsvis 99 % av all järnmalm används för ståltillverkning, främst i de stålverk som framställer järn med masugnsmetoden. I en masugn omvandlas järnmalm till tackjärn, som sedan matas in i en LD-masugn där den omvandlas till stål. Formerna av järnmalm och den proportionella användningen av dem bestäms (och ändras ibland) av ståltillverkaren som en funktion av tekniska och metallurgiska faktorer och marknadsförhållanden (tillgång och pris på järnmalm och efterfrågan på stålprodukter).

(23) Då järnmalmen utvinns från gruvan kommer den i två former: styckemalm (6–30 mm i diameter) och mull (mindre än 6 mm i diameter). Av tekniska orsaker kan endast styckemalm matas direkt in i en masugn (mull är för liten till storleken och har en benägenhet att blockera reduktionsprocessen i masugnen). Förr i tiden var den enda formen av järnmalm som saluförde styckemalm, och den mull som bröts ansågs vara avfall.

(24) För att utnyttja mullen utvecklades senare två agglomereringsprocesser: sintring och kulsintring. Genom sintring agglomereras mull (eller sinterbeskickning med en diameter på 1–6 mm), medan kulsintring innebär att finare mull (eller kulsinterbeskickning med en diameter på mindre än 1 mm) agglomereras till kulsinter. Stålverken har vanligtvis egna sinterverk, eftersom sinter vill falla sönder under transport. Däremot sönderfaller inte kulsinter under transporten och kulsinterverk kan därför förläggas nära gruvorna. Vid en del europeiska stålverk har man därför övergått till att importera en del av malmen i form av kulsinter, i stället för att göra de investeringar som behövs för att förbättra de egna sinterverken ur miljösynpunkt (sintring är påfrestande för miljön). Samma utveckling har inte skett i Japan, där stålverken valt att i stället investera i förbättringar av sina sinterverk.

(25) Till följd av utvecklingen av sintring och kulsintring har det blivit möjligt för masugnsföretagen att välja mellan mull (som sintras av masugnsföretaget), styckemalm och kulsinter. I de flesta masugnar används – av komplicerade orsaker som hänger samman med finregleringen av masugnsprocessen för att maximera den totala ekonomiska effektiviteten och minimera kostnaderna – en blandning av dessa tre malmformer.

(26) Därför varierar i allmänhet andelen sintrad mull i masugnen mellan olika stålverk. Med vissa undantag ställs dock stålverken inom en region i allmänhet inför samma leveransvillkor och köper därför in järnmalm av olika former i jämförbara proportioner. Till följd av detta uppskattar parterna att sintrad mull utgör omkring 60 % av den beskickning som används i typiska masugnar i Europa och Asien, medan denna andel i en typisk masugn i Förenta staterna är mindre än 10 %. Masugnsföretagen har även olika preferenser med avseende på den relativa andelen styckemalm i beskickningen. I Europa utgör styckemalmen i allmänhet omkring 20 % av den totala beskickningen, medan dess andel i Förenta staterna ligger närmare 10 %. I Asien uppgår denna andel till omkring 25 % (främst pga. närheten till de australiska gruvorna, som ger en större andel styckemalm). Även den relativa användningen av kulsinter varierar betydligt mellan olika regioner. I Europa utgör kulsinter i allmänhet omkring 20 % av beskickningen, medan dess andel i Förenta staterna är omkring 80 % och i Asien endast 5–10 %.

(27) Slutligen kan järnmalm även produceras för konvertering genom direktreduktion (DR) till DR-järn i en DR-ugn. I DR-ugnar används två huvudformer av DR-järnmalm, styckemalm och kulsinter. Malmen måste vara extra högvärdig (hög järnhalt och låga halter av orenheter som kvarts, fosfor och svavel). DR-järnet kan sedan matas in i en ljusbågsugn för omvandling till stål.

Världsproduktionen av järnmalm

(28) Den totala världsproduktionen av järnmalm var år 2000 cirka 931 miljoner ton, en ökning från 868 miljoner ton 1999 och 878 miljoner ton 1998. Produktionen av järnmalm samvarierar nära med stålproduktionen och är därför cyklisk. Efterfrågan på stål är i sin tur i hög grad en funktion av den ekonomiska konjunkturen och särskilt konjunkturerna i fordons- och byggnadssektorerna. produktionen av järnmalm har sedan 1950 ökat med i genomsnitt 2,6 % per år med en topp på 967 miljoner ton 1988.

Världsproduktionen av järnmalm

(miljoner ton)

	Mull	Styckemalm	Kulsinter	Totalt
1998	509	141	228	878
1999	510	135	223	868
2000	540	145	254	938

Parternas uppskattningar och uppgifter från UNCTAD.

(29) Länderna med den största produktionen av järnmalm i världen är följande (baserat på produktionsuppgifter för år 2000): Brasilien (236 miljoner ton), Australien (176), Kina (96), Ryssland (87), Indien (75), Förenta staterna (63), Ukraina (55), Kanada (36) och Sydafrika (34). Men andelen av denna produktion som exporteras varierar betydligt mellan de olika länderna (uppgifter om exporten år 2000): Brasilien (160 miljoner ton), Australien (165), Kina (ingen export), Ryssland (15), Indien (35), Förenta staterna (6), Ukraina (19), Kanada (27) och Sydafrika (21).

Sjöburen handel med järnmalm

(30) Före andra världskriget låg stålverken, pga. de höga kostnaderna för transport av malmen, i allmänhet nära järnmalmsgruvorna. Exploateringen av de stora reserverna av hög kvalitet (formationer av bandad järnmalm) i Brasilien och Australien har dock förändrat järnmalmsbranschens struktur, från en övervikt av jämförelsevis små producenter nära de stora stålproducenterna till ett växande antal stora gruvor belägna långt från avnämarna. Denna utveckling är i första hand resultatet av de stordriftsfördelar som mycket stora gruvor av detta slag har. Framväxten av dessa gruvor har lett till att de sjöburna transporterna av järnmalm med stora bulklastfartyg ökat kraftigt (idag omfattar de ungefär halva världsproduktionen), vilket i sin tur krävt investeringar i hamnanläggningar för att kunna ta emot allt större fartyg, som erbjuder minskade enhetskostnader för transporten.

(31) En stor del av världsproduktionen av järnmalm transporteras dock fortfarande landvägen till kunderna. De främsta exemplen är Förenta staterna, Östeuropa och Kina, där det ännu finns en betydande inhemsk järnmalmsproduktion och där största delen av produktionen fortfarande konsumeras inom respektive region. En stor del av denna inhemska produktion har dessutom en garanterad avsättning: i Förenta staterna äger t.ex. stålföretagen omkring 60 % av den inhemska produktionskapaciteten, vilket innebär att merparten av det som produceras inte kommer ut på den öppna marknaden. Däremot har produktionen av järnmalm i Västeuropa nästan helt försvunnit (det främsta undantaget är Sverige).

(32) Främst till följd av den ovan nämnda minskningen i järnmalmsproduktionen i Västeuropa och även till följd av den asiatiska stålindustrins tillväxt, har efterfrågan på sjöburen järnmalm ökat betydligt under de senaste åren. Faktum är att Västeuropa och Östasien (Japan, Sydkorea och Taiwan) till stor del har blivit beroende av importerad järnmalm som transporteras sjöledes. Trots den inhemska produktionen av järnmalm, ökar importen av järnmalm snabbt även i Kina för att möta den växande efterfrågan.

Sjöburen handel med järnmalm

(Fearnleys uppskattningar) ([7])

(miljoner ton)

	Mull	Styckemalm	Kulsinter	Totalt
1998	260	85	72	417
1999	253	87	71	411
2000	288	85	82	455

(33) Järnmalmsexporten domineras av sjötransporter från Sydamerika (främst Brasilien) och Oceanien (främst Australien), en dominans som tilltar: 1989 kom 60 % av den globala järnmalmsexporten från Oceanien eller Sydamerika; 1999 hade denna andel ökat till 70 %. Man räknar med att denna utveckling skall fortsätta. Fraktsatserna varierar betydligt, beroende på rutten, och från år till år. De är särskilt känsliga för ändringar av priset på olja och tillgången på lämpliga fartyg.

(34) Delvis till följd av en medveten diversifieringsstrategi från japanska stålföretags sida (för att inte bli alltför beroende av de två australiska leverantörerna), har järnmalmsexporten från Brasilien en vidare spridning än exporten från Australien. Andra orsaker till denna större spridning av den brasilianska malmen är de brasilianska producenternas bredare produktsortiment (de australiska producenterna producerar t.ex. nästan ingen kulsintermalm), det faktum att en del japanska stålproducenter har intressen i brasilianska kulsinterverk och de japanska kundernas policy att dela på frakterna (som beskrivs utförligare nedan).

Hinder för inträde på järnmalmsmarknaden

(35) Det finns ett antal faktorer som gör det svårt och kostsamt att gå in på marknaden för järnmalm. Faktum är att det under de senaste åren inte kommit in någon betydande ny aktör på marknaden. Dessutom skulle ett eventuellt inträde på marknaden sannolikt ske i form av förvärv av en befintlig aktör.

([7]) Dessa uppgifter grundar sig på statistik som publicerats av det norska rederiet Fearnsleys.

(36) Att finna nya kommersiellt intressanta järnmalmsreserver av tillräcklig kvalitet och med tillräckliga stordriftsfördelar för att kunna konkurrera på världsmarknaden innebär betydande kostnader för utforskning och genomförbarhetsstudier. För att få inmutningsrätt för nya gruvorter och de tillstånd som behövs för att exploatera sådana, liksom närliggande järnvägs- och hamnanläggningar, krävs vanligtvis omfattande och mångåriga förhandlingar med statliga myndigheter. I några länder, t.ex. Liberia och Guinea, har exploateringen av malmfyndigheter av hög kvalitet förhindrats av politisk instabilitet. Dessutom ägs en stor del av de kända reserverna av hög kvalitet i världen redan av de tre största järnmalmsproducenterna: CVRD, Rio Tinto och BHP.

(37) Någon gång kan en ny gruva utnyttja befintlig järnvägs- och hamninfrastruktur för närliggande gruvor. Men normalt är utvecklingskostnaderna för gruva, järnvägsförbindelse och hamnanläggning mycket stora, från flera hundra miljoner till miljarder euro. Av dessa skäl måste nya gruvor ha mycket stora ekonomiska skalfördelar för att kunna konkurrera i den globala handeln.

(38) Största delen av den nya kapaciteten tillkommer därför genom utvidgning av eller öppnande av nya schakt nära befintliga gruvor (s.k. *brownfield*-expansion). Den senaste gången en helt ny järnmalmsgruva startades var när CVRD:s gruva Carajas i nordöstra Brasilien öppnades, vilken i början hade en kapacitet på 35 miljoner ton till en kostnad av 3,5 miljarder dollar i mitten av 1980-talet. Gruvan utvidgades sedan till en kapacitet på 50 miljoner ton till en extra kostnad på 500 miljoner dollar.

(39) Färre hinder finns för att bygga och driva kulsinterverk. Det kostar i dag omkring 50–60 dollar per ton årskapacitet att bygga ett sådant verk. Kulsinterverkens kapacitet kan variera från så lite som 1,5 till mer än 7 miljoner ton eller ännu mer, med totala kostnader på 100–420 miljoner dollar.

(40) I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdar parterna att även om hindren för inträde på marknaden genom att öppna en helt ny gruva är betydande, är de dock inte oöverstigliga. Bland annat uppger parterna att viss utrustning och know-how som används inom järnmalmbranschen är densamma som används i andra gruvsektorer och att det inte finns några tekniska hinder för inträde. Kommissionen anser att detta inte påverkar slutsatsen ovan, eftersom de största hindren för inträde inte finns på området för gruvutrustning eller know-how.

Högt kapacitetsutnyttjande

(41) Enligt en del centrala aktörer på marknaden ligger kapacitetsutnyttjandet i den sjöburna järnmalmsbranschen nära 100 %, och så har det varit under större delen av de tio senaste åren. Dessutom lagras i allmänhet inte järnmalm i några betydande mängder, vare sig av de järnmalmsproducerande gruvföretagen eller av stålproducenterna: det är dyrt att lagra järnmalm. Producenter och konsumenter har i allmänhet endast lager för att täcka kortsiktiga fluktuationer i produktion och konsumtion.

(42) En prognostiserad ökning av den globala efterfrågan på stål har lett till att de största järnmalmsproducenterna investerat i ny produktionskapacitet, även om en hel del av denna nya kapacitet skall ersätta uttömda gruvor ([8]). Utöver utvidgningen av befintliga gruvor planerar CVRD, BHP och Rio Tinto ett antal nya gruvor i Brasilien och Australien. Andra kapacitetsökningar planeras i Indien och Kanada.

(43) Alla betydande kapacitetsökningar utanför Brasilien och Australien kommer dock sannolikt att ske i form av utbyggnad av befintliga gruvor i stället för helt nya. Det finns två orsaker till detta. För det första innebär kostnaderna för att öppna nya järnmalmsgruvor att det i de flesta fall är mycket lönsammare att bygga ut befintliga gruvverksamheter. För det andra finns det i många delar av världen, särskilt i de utvecklade länderna, ett växande motstånd mot utvinning i dagbrott.

(44) Man räknar med att den nuvarande situationen med ett knappt utbud kommer att finnas kvar under ett antal år. Enligt uppgifter från parterna kommer kapacitetsutnyttjandet, som år 2000 uppgick till 93 %, år 2005 fortfarande att ligga i intervallet 88–92 %.

(45) I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdar parterna att det finns överskottskapacitet. För det första uppger parterna att 2000 var ett år av oförutsedd, rekordhög efterfrågan, och att de kommande åren kommer att visa upp en helt annan bild.

(46) För det andra anser parterna att de uppgifter om kapaciteten som kommissionen använder sig av (och som lämnats av parterna) underskattar den verkliga kapacitetsnivån i branschen. Parterna stödjer sig särskilt på en studie som de låtit en ekonomisk rådgivare göra. I denna hävdar den ekonomiska rådgivaren att ”förmåga” (*capability*) är ett bättre mått än kapacitet på ett företags maximala möjlighet att leverera järnmalm till exportmarknaden. Mer konkret hävdar den ekonomiska rådgivaren att den nominella kapaciteten kan ha ökat genom att flaskhalsar avlägsnats, så att ”förmågan”, som beräknas på grundval av de högsta noterade produktionsnivåerna, därför kan vara ett bättre mått på leveranskapaciteten.

([8]) Denna prognostiserade ökning av efterfrågan kommer sannolikt att leda till en ökning av kapaciteten på närmare 100 miljoner ton inom en snar framtid. Se The Economics of Iron Ore, fjärde utgåvan 2000 (Roskill).

Den ekonomiska rådgivaren beräknade t.ex. produktionsförmågan hos CVRD:s norra system genom att notera att det i mars 2001 nått en rekordnivå på 4,9 miljoner ton och sedan extrapolera denna siffra på årsbas (och på så sätt komma fram till en årlig produktionsförmåga på 58,5 miljoner ton).

(47) Kommissionen kan inte godta parternas argumentation om kapaciteten ([9]). Kommissionen anser att de uppgifter om produktionsförmågan som den ekonomiska rådgivaren räknat fram väsentligt överskattar den verkliga kapaciteten i branschen. Enligt kommissionen är det inte korrekt att beräkna årskapaciteten genom att extrapolera den största produktionsvolymen per månad. Metoden förutsätter att en järnmalmsproducent varje månad kan upprepa de ideala förhållanden som rådde under den ”bästa” månaden, ett scenario som ter sig osannolikt med tanke på den komplexa logistikkedjan (produktion, lagring, järnvägstransporter och lastning på fartyg) och flaskhalsarna på alla nivåer. Kort sagt, den ekonomiska rådgivarens metod förutsätter att den optimala produktionsnivån alltid kan uppnås, att de behövliga malmtågen alltid finns tillgängliga och att rätt fartyg alltid ligger i hamnen. Dessutom ignorerar denna metod säsongfaktorer (framför allt efterfrågans och vädrets säsongkaraktär), som är viktiga för denna bransch. Kommissionen anser därför att man för att bedöma den föreliggande transaktionen bör använda de ursprungliga uppgifter om kapaciteten som parterna lämnat, och som överensstämmer med dem som lämnats av tredje part.

(48) Dessutom konstaterar kommissionen att kapacitetsutnyttjandet till och med på grundval av de uppgifter om produktionsförmågan som räknats ut av den ekonomiska rådgivaren förväntas ligga nära 90 % för hela perioden 2000–2005. Redan detta är en hög siffra med tanke på de avbrott som ofta förekommer pga. faktorer som väderförhållanden (som kan fördröja fartyg och tåg, påverka utvinningen etc.). Under antagande att det verkliga kapacitetsutnyttjandet (beräknat på grundval av den verkliga kapaciteten) kommer att överstiga dessa uppskattningar, vidhåller kommissionen att utbudet i branschen är och kommer att förbli knappt.

(49) Dessutom bekräftas inte parternas argument om lägre efterfrågan under åren 2001 och 2002 av kommissionens undersökning. CVRD:s resultat för första och andra kvartalen 2001 visar tvärtom att försäljningen av mull och kulsinter ökat från år 2000. Då dessa resultat presenterades i maj 2001 uppgav CVRD att företaget på lång sikt förutser en årlig tillväxt för alla järnmalmsprodukter på 1 %, och 4 % för kulsinter. På kort sikt skulle efterfrågan förbli stark, den enda risken var en möjligtvis långsammare tillväxt på marknaden (snarare än en minskning av efterfrågan). Halvårsresultatet för Rio Tinto följer samma mönster: efterfrågan på järnmalm ”förblir rätt stark”.

(50) Till och med en mindre efterfrågan på stål och därmed en mindre efterfrågan på järnmalm än den som nu förutspås, förändrar inte denna slutsats i någon högre grad, eftersom en sådan utveckling skulle få järnmalmsproducenterna att skjuta på sina planer på att utvidga kapaciteten. som parterna förklarar i sitt svar på meddelandet om invändningar skulle det vara oekonomiskt att öka kapaciteten innan efterfrågan växer eftersom det skulle minska kapacitetsutnyttjandet i branschen. Ingen bank skulle finansiera projekt på denna grundval.

(51) Mer generellt bör det noteras att alla de argument som parterna för fram i sitt svar (betydande överskottskapacitet, förekomst av produktionsförmåga som snabbt kan utvidgas, homogena produkter och låga marginalkostnader) tyder på att det råder närapå perfekt konkurrens på marknaderna för järnmalm. I ett sådant scenario kan man förvänta sig att järnmalmsproducenterna skulle ha mycket låga vinstmarginaler, eller inga alls. Men undersökningen visar en helt annan verklighet: I en framställning som CVRD och Merrill Lynch gjorde i maj 2001 sägs att samtliga större järnmalmsproducenter har betydande vinstmarginaler (EBITDA-marginaler ([10]) mellan 27 % för BHP och 46 % för CVRD) och mycket hög avkastning på kapitalet (upp till 30 % för CVRD). På samma sätt visar en framställning från BHP:s sida upp järnmalmssektorn som ett slags anomali på råvarumarknaderna, eftersom järnmalm bland alla granskade råvaror ger den högsta avkastningen på kapitalet med (paradoxalt) den lägsta risken och volatiliteten. Dessa egenskaper visar att det finns betydande rigiditeter i järnmalmssektorn som gör att de stora producenterna kan göra stora och lätta vinster.

Huvudleverantörerna av sjöburen järnmalm

(52) Huvudleverantörerna av sjöburen järnmalm till Västeuropa och på global nivå är följande:

CVRD

(53) Som påpekas ovan har CVRD sitt säte i Brasilien och är världens största producent av järnmalm. företaget kontrollerar redan tillsammans med andra företag eller på

([9]) Det bör påpekas att parterna ifrågasatte de uppgifter om kapaciteten som de hade lämnat först två veckor efter det att meddelandet om invändningar hade utfärdats.

([10]) Resultat före räntor, skatter, avskrivningar och amorteringar.

egen hand största delen av järnmalmsproduktionen i Brasilien. Det viktigaste undantaget är Mineração Brasileiras Reunidas SA (MBR), ett dotterföretag till Caemi. CVRD:s järnmalmsgruvor finns till största delen i två geografiska regioner i Brasilien: det s.k. Norra systemet med gruvor i regionen Carajas i delstaten Para (med en kapacitet på cirka 50 miljoner ton) och det s.k. Södra systemet med gruvor i delstaten Minas Gerais (med en kapacitet på cirka 60 miljoner ton). Båda dessa gruvsystem är genom särskilda godsjärnvägar förenade med djupvattenshamnar, som delvis ägs av CVRD. Vidare förvärvade CVRD nyligen en kontrollerande andel av SA Mineração da Trindade ("Samitri"), som också finns i Södra systemet (och har högvärdiga reserver och en uppskattad årsproduktion på 17 miljoner ton), samt av Socoimex-gruvföretagen (med en uppskattad årlig produktionskapacitet på 7 miljoner ton). Alla dessa gruvor finns i Brasilien och producerar mull och styckemalm.

(54) CVRD har ägarandelar varierande mellan 50 % och 100 % i nio kulsinterverk, med ett tionde, helägt verk under byggnad i Brasilien och ett elfte, till hälften ägt kulsinterverk i Bahrain (Gulf Industrial Investment Company). I Brasilien har Nippon Steel i två av dessa kulsinterverk, Riva från Italien och Aceralia från Spanien har vardera en andel på 49 % i ett av verken och Posco från Sydkorea har en andel på 50 % i ett annat av dem. Två kulsinterverk i Brasilien ägs till 50 % genom Samarco (en exportör av järnmalmskulsinter och tidigare dotterföretag till Samitri), medan BHP äger de resterande 50 %. Kulsinter som produceras av dessa gemensamma företag säljs antingen till det gemensamt ägda kulsinterkundföretaget eller till CVRD enligt långfristiga försäljningsavtal. Vinsterna från de gemensamma företagen delas ut till CVRD och det gemensamt ägda kulsinterkundföretaget.

(55) 2001 förvärvade CVRD Ferteco Mineração SA ("Ferteco"), det året Brasiliens tredje största järnmalmsproducent, med säte i delstaten Rio de Janeiro. Detta företag har en produktionskapacitet på cirka 15 miljoner ton järnmalm per år och brytbara malmreserver på uppskattningsvis 263 miljoner ton. Ferteco har två dagbrott för järnmalm i Södra systemet, och ett kulsinterverk med en kapacitet på 4 miljoner ton per år, som också ligger i delstaten Minas Gerais. Ferteco äger även 10,5 % av MRS Logistica SA, ett godsjärnvägsnät som betjänar Södra systemet och förenar det med djupvattenshamnen i Sepetiba, Rio de Janeiro. (CVRD äger den andra godsjärnvägen som förenar Södra systemet med djupvattenshamnen i Tubarão, där många av CVRD:s kulsinterverk finns.) Ferteco har dessutom genom sitt helägda dotterföretag, Companhia Portuária Baía de Sepetiba SA (CPBS), en terminal i hamnen i Sepetiba.

Rio Tinto

(56) Rio Tinto har sitt säte i Australien och är världens näst största järnmalmsproducent. Företaget sålde år 2000 cirka 116 miljoner ton järnmalm (inklusive North Limiteds försäljning – se nedan), varav 113 miljoner ton hörde till den sjöburna marknaden.

(57) Rio Tinto äger 100 % av gruvorna Marandoo, Mount Tom Price/Paraburdo och Yandicoogina och 60 % av gruvan Channar i västra Australien ("Hammersley"-gruvorna), med en total registrerad kapacitet på cirka […]* miljoner ton per år, som förväntas öka till cirka […]* miljoner ton till 2002 och cirka […]* miljoner ton till 2010. Enligt uppgifter från offentliga källor uppgick produktionen av marknadsmässig järnmalm vid Hammersleygruvorna till 65,7 miljoner ton (med en total försäljning på 67,1 miljoner ton) år 2000, varav så gott som allting exporterades. Av försäljningen år 2000 gick […]*miljoner ton till Japan, […]* till Kina, […]* till Sydkorea, Taiwan och andra länder i Asien och […]* till Europa ([11]).

(58) På hösten 2000 förvärvade Rio Tinto företaget North Limited, som indirekt ägde 53 % av aktierna i gruvan Robe River Iron Associates. Rio Tinto kontrollerar direkt 65 % och saluför som försäljningsagent 100 % av produktionen från Robe River, som år 2000 uppgick till cirka […]* miljoner ton, varav allting exporterades. Man räknar med att exploateringen av fyndigheten West Angelas i västra Australien innebär att den årliga produktionskapaciteten vid Robe River kommer att öka med ytterligare […]* miljoner ton till 2009, med en början 2003 på […]* miljoner ton ([12]).

(59) Rio Tinto äger även cirka 56 % av aktierna i Iron Ore Company of Canada ("IOC"). Vid IOC:s dagbrott i Newfoundland kan man i nuläget producera […]* miljoner ton mulljärnmalm (koncentrat), varav […]* miljoner ton säljs i form av kulsinter som framställs nära brytningsorten. Malmen exporteras genom en hamn i Quebec. Rio Tinto har meddelat att företaget håller på att renovera sitt kulsinterverk i Sept Iles, Quebec. Verket skall öppna på nytt 2002 med en årskapacitet på […]* miljoner ton, som skall öka till […]* miljoner ton per år 2004. IOC:s årliga försäljning uppgick år 2000 till […]* miljoner ton. Av detta såldes en del till stålproducenter i Kanada medan […]* miljoner ton exporterades. Rio Tinto äger även en gruva i Brasilien (Corumba), vars nuvarande årskapacitet är cirka […]* miljoner ton ([13]).

BHP

(60) BHP har sitt säte i Australien och är med cirka 8 % av världsproduktionen den tredje största järnmalmsproducenten i världen. enligt parternas uppskattning upp-

([11]) Alla uppgifter från parterna.
([12]) Alla uppgifter från parterna.
([13]) Alla uppgifter från parterna.

gick den försäljning av järnmalm som kontrolleras av BHP år 2000 (inklusive 50 % av Samarcos produktion – se nedan) till cirka […]* miljoner ton.

(61) BHP äger 85 % av de gemensamma företagen Mount Newman, Yandi och Goldsworthy i västra Australien och 100 % av gruvorna Middleback Range i södra Australien och Jimblebar i västra Australien. Dessa gruvor har en total registrerad kapacitet på cirka […]* miljoner ton, som förväntas öka till cirka […]* miljoner ton till år 2003. BHP äger även gruvorna Taharoa och Waikato i Nya Zeeland, med en kapacitet på uppskattningsvis […]* miljoner ton. Projekt som är under utveckling skulle enligt parterna öka den produktionskapacitet som kontrolleras av BHP med […]* miljoner ton år 2003 och ytterligare […]* miljoner ton under de följande åren ([14]).

(62) År 2000 förvärvade BHP ytterligare en andel av gruvan och kulsinterverken i Samarco i Brasilien, vilket innebär att dess ägarandel nu uppgår till 50 %. Den återstående andelen på 50 % i Samarco ägs av CVRD. Gruvan i Samarco har för närvarande en uppskattad kapacitet på […]* miljoner ton per år, vilket omfattar en kulsintringskapacitet på […]* miljoner ton. Den totala försäljningen uppgick år 2000 till […]* miljoner ton (inklusive […]* miljoner ton kulsinter) ([15]).

CAEMI

(63) Som anges ovan är Caemi ett brasilianskt holdingbolag med intressen i flera järnmalmsproducerande gruvföretag i Brasilien och Kanada och i tillhörande logistikföretag. Caemi kontrollerar det brasilianska gruvföretaget Mineração Brasileiras Reunidas SA (MBR), i vilket det äger 85 % av de röstberättigande aktierna. MBR är Brasiliens näst största järnmalmsproducent (efter CVRD), med en kapacitet för sjöburen export på cirka […]* miljoner ton per år. För närvarande driver företaget tre dagbrott där det produceras mull och styckemalm. Caemi har även genom sitt ägande av 50 % av de röstberättigande aktierna (de återstående 50 % ägs av det kanadensiska stålföretaget Dofasco) delad kontroll över Quebec Cartier Mining Company (QCM) (Kanada). QCM producerar mull och kulsinter, och har en kapacitet för sjöburen export på cirka […]* miljoner ton per år. Globalt är Caemi den fjärde största järnmalmsproducenten (efter CVRD, Rio Tinto och BHP) ([16]).

(64) På logistikområdet (järnvägar och hamnar i Brasilien) har Caemi bl.a. en andel på 32 % av MRS Logistica SA, det viktigaste järnvägsnätet för styckegods i Brasilien som betjänar Södra systemet av järnmalmsgruvor och förenar det med djupvattenshamnen i Sepetiba.

SNIM

(65) Société Nationale Industrielle et Minière ("SNIM") är den enda järnmalmsproducenten i Mauretanien och har en total kapacitet på cirka […]* miljoner ton per år. Hela produktionen exporteras, och av denna export går nästan allt (över 90 % år 1998) till Västeuropa, främst Frankrike, Italien och Belgien ([17]).

LKAB

(66) Den svenska järnmalmsproducenten Luossavaara Kirunavaara AB ("LKAB") producerar och säljer mull och kulsinter och har i dag en total kapacitet på cirka […]* miljoner ton ([…]* miljoner ton kulsinter och […]* miljoner ton mull). Den totala försäljningen uppgick år 2000 till […]* miljoner ton ([…]* miljoner ton kulsinter), varav uppskattningsvis […]* miljoner ton exporterades. Det innebär att LKAB detta år stod för [<5]* % av hela världsproduktionen och [<5]* % av den globala importen. Men pga. de lägre kostnaderna för sjöfrakt till Europa stod LKAB för en mycket högre andel av järnmalmskonsumtionen i EU ([18]).

Iscor

(67) Iscor är Sydafrikas största järnmalmsproducent med en kapacitet på cirka […]* miljoner ton per år. Knappt hälften av produktionen förbrukas internt av företagets egna stålverk. Resten (cirka […]* miljoner ton) exporteras, främst till Asien ([19]). Trots att Iscor har för avsikt att inom den närmaste framtiden öka sin exportkapacitet, kommer detta sannolikt att påverkas av svårigheterna att bygga ut järnvägs- och hamnkapaciteten i Sydafrika.

Mitsui

(68) Som anges ovan är Mitsui ett japanskt företag som har minoritetsandelar eller kontrollerande andelar i en rad australiska och indiska järnmalmsproducerande företag. Mitsui kontrollerar 51 % av det indiska gruvföretaget SESA Goa Ltd, som år 2000 producerade cirka […]* miljoner ton järnmalm, varav cirka […]* miljoner ton exporterades till Europa. Bland Mitsuis minoritetsandelar finns en betydande minoritetsandel i världens näst största järnmalmsgruva, Robe River i Australien. Andra ägare är Rio Tinto och två japanska stålföretag. Mitsui har ytterligare andelar i gruvorna Yandi, Goldworthy och Mount Newman (7 % i vardera), tillsammans med

([14]) Alla uppgifter från parterna.
([15]) Alla uppgifter från parterna.
([16]) Alla uppgifter från parterna.
([17]) Alla uppgifter från parterna.
([18]) Alla uppgifter från parterna.
([19]) Alla uppgifter från parterna.

majoritetsägaren BHP (85 %). Slutligen har, som förklaras mer utförligt ovan, Mitsui i dag 40 % av de röstberättigande aktierna i Caemi. Eftersom SESA Goa är det enda företag som Mitsui kontrollerar, beaktas endast detta företags (försumbara) produktion och försäljning i konkurrensbedömningen nedan, inklusive för beräkningen av marknadsandelar.

B. **Efterfrågan på järnmalm** ([20])

Utvecklingstendenser i efterfrågan på järnmalm

(69) Som förklaras ovan härrör efterfrågan på järnmalm från stålproducenterna, som använder järn som råvara för tillverkning av stålprodukter. Järnmalmskonsumenterna kan uppdelas i två typer: å ena sidan de stålverk som genom användning av LD-processen producerar tackjärn av sinter (mull), styckemalm, kulsinter och, i mindre utsträckning, järnskrot, å andra sidan de stålverk som i DR-ugnar producerar DR-järn av kulsinter och styckemalm för ståltillverkning i ljusbågsugnar.

(70) De relativt höga energipriserna i Europeiska unionen innebär att nästan all järnmalm som säljs där är ämnad för stålproduktion med användning av masugnsmetoden (mindre än 10 % av hela världskonsumtionen av järnmalm är DR-malm). Den enda produktionsanläggningen i Västeuropa som använder DR-järn för att producera stål i en ljusbågsugn ([21]) är en anläggning med en kapacitet på 0,45 miljoner ton som Ispat har i Tyskland ([22]). Av samma skäl anses det vara osannolikt att nya anläggningar med ljusbågsugnar som använder DR-järn kommer att byggas i Europeiska unionen ([23]).

(71) Under det senaste decenniet har produktionen och konsumtionen av råstål nära följt konjunkturutvecklingen i Förenta staterna, Asien och Europa. Från 770 miljoner ton 1990 minskade världsproduktionen av råstål till en lägsta nivå på 720 miljoner ton till följd av recessionen i Förenta staterna och Europa 1991–1992 och den växande ekonomiska krisen i OSS-länderna för att sedan gradvis öka till en toppnivå på 799 miljoner ton 1997. Till följd av den asiatiska krisen i slutet av 1997 minskade produktionen igen till 772 miljoner ton 1998 och återhämtade sig sedan i slutet av 1999 och under år 2000. International Iron and Steel Institute uppskattar att den totala produktionen av råstål år 2000 översteg 840 miljoner ton.

(72) På regional nivå ökade under det senaste decenniet råstålsproduktionen i Västeuropa och Förenta staterna endast i blygsam takt. Produktionen av råstål i OSS-länderna halverades från 207 miljoner ton 1990 till mindre än 103 miljoner ton 1998, men ökade sedan under 1999 och 2000 till följd av mycket aggressiva exportinsatser för att kompensera minskningen av den inhemska konsumtionen. I Kina och Sydkorea ökade produktionen av råstål (och importen av järnmalm) betydligt under hela decenniet. konkurrensen från relativt billigt importerat stål har satt stålproducenterna i Förenta staterna och, i mindre grad, i Europa under stort tryck. Denna konkurrens påverkar indirekt även brasilianska, australiska, svenska och andra producenter av järnmalm för den sjöburna handeln, eftersom de tillgodoser största delen av de västeuropeiska stålproducenternas malmbehov, men endast en liten del av de östeuropeiska producenternas.

(73) Under samma period återspeglades förändringar i efterfrågan på stål på marknaden för järnmalm. Trots Asienkrisen har efterfrågan på järnmalm ökat med uppskattningsvis 1,5 % per år sedan recessionen 1991–1992. Den globala produktionen av järnmalm minskade dock från en toppnivå på 921 miljoner ton 1997 till knappt 900 miljoner ton 1999, och den sjöburna handeln minskade från 417 miljoner ton 1998 till 411 miljoner ton 1999. Den ökade stålproduktionen år 2000 motsvarades av en ökning av den globala produktionen av järnmalm till mer än 931 miljoner ton och av den sjöburna handeln från 411 miljoner ton 1999 till 455 miljoner ton år 2000. På grund av Asienkrisen sjönk priserna på järnmalm kraftigt 1999. Under år 2000 och 2001 ökade priserna igen, men nådde ännu inte upp till 1998 års rekordnivåer.

(74) Världsproduktionen av stål har sedan 1992 varit inne i en stigande trend. Om man jämför produktionssiffrorna för 1999 med dem från år 2000, då en rekordproduktion på 847 miljoner ton råstål uppnåddes, är det uppenbart att stålindustrin återhämtat sig snabbare än förväntat efter Asienkrisen. För perioden till 2005 räknar CVRD med att denna positiva utvecklingstendens för stålproduktionen skall fortsätta, med en råstålsproduktion på 890 miljoner ton 2005, en årlig genomsnittlig ökning på cirka 1 %. Om man analyserar ökningen per region, framgår att den största absoluta ökningen sannolikt sker i Asien (+26 miljoner ton), före Latinamerika (+7 miljoner ton). I Europa förutspås efterfrågan förbli oförändrad.

(75) Världsproduktionen av järnmalm förväntas följa samma utveckling som stålproduktionen, om än i lägre takt,

([20]) Uppgifterna i detta avsnitt grundar sig på information som parterna lämnat.

([21]) Det finns många anläggningar med ljusbågsugnar i EU där järnskrot används (i stället för DR-järn). Ståltillverkning i ljusbågsugn kräver mycket stora energimängder, vanligtvis från naturgas.

([22]) Produktionen vid denna anläggning är för tillfället stoppad, framför allt på grund av de höga priserna på naturgas, men man räknar med att den skall starta på nytt i oktober 2001. Ispat har angett att man är övertygad om att anläggningen är lönsam på lång sikt, eftersom man räknar med lägre gaspriser då energimarknaderna i Europa avregleras.

([23]) The Economics of Iron Ore, fjärde utgåvan 2000 (Roskill).

eftersom den stålproduktion som använder sig av järnskrot i stället för malm förväntas öka snabbare än stål som produceras med masugnsmetoden. Å andra sidan räknar man med att den internationella handeln med järnmalm skall växa snabbare än världsproduktionen av järnmalm, eftersom en stor del av ökningen av stålproduktionen kommer att ske i länder som importerar järnmalm.

Konsumtionen av järnmalm i Europeiska unionen

(76) Som anges ovan, är stålproducenterna i Europeiska unionen i dag nästan helt och hållet beroende av sjöburna leveranser av järnmalm. Alla stålproducenter i Västeuropa importerar stora mängder järnmalm från en rad olika producenter utanför Europeiska unionen, i första hand från Brasilien (den utan konkurrens största exportören av järnmalm till Europa), Australien, Kanada och Mauretanien. I tabellen nedan ingår en liten mängd järnmalm som inte importeras (huvudsakligen de omkring 5 miljoner ton av den svenska produktionen som går till inhemsk konsumtion).

	Mull	Styckemalm	Kulsinter	Totalt
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

Parternas uppskattningar och uppgifter från UNCTAD.

Begränsad förändring av järnmalmsblandningen

(77) Järnmalm kan inte anses vara en typisk råvara. Som parterna hävdat under förfarandet har produkter från olika regioner mycket olikartade metallurgiska egenskaper, vilka beskrivs ovan. Och kundernas inköpsmönster är konservativt. Som förklaras ovan bestäms de enskilda kundernas efterfrågan på järnmalm av den specifika beskickning de använder. Sammansättningen av beskickningen bestämmer de relativa andelar av mull, styckemalm och kulsinter som behövs, liksom kvaliteten på (och därmed även det geografiska ursprunget för) varje form av malm. Eftersom kunderna vanligtvis blandar flera olika slag av mull för att uppnå de rätta parametervärdena för utgångsmaterialet (järnhalt, LOI-innehåll, orenheter m.m.), bestämmer beskickningen även proportionerna av de olika kvaliteterna av mull (och därmed även deras ursprung).

(78) De uppgifter som parterna lämnat och resultaten av kommissionens undersökning tyder på att kunderna både är mycket ovilliga att ändra sammansättningen av sin beskickning och att de sällan gör det. Närmare bestämt hävdar parterna att masugnar i Europa har hög produktivitet genom att använda sig av höga nivåer av injektion av pulveriserat kol och små mängder koks. Dessa förhållanden kan endast uppnås och upprätthållas om alla inmatningsparametrar hålls så stabila som möjligt. Detta behov av stabila driftsförhållanden gör det svårare för köparen av råvara att på kort sikt byta inmatningsmaterial, och förklarar även varför kontrakt om leveranser av järnmalm traditionellt slutits för perioder på flera år.

(79) Detta får konsekvenser på två olika nivåer. För det första begränsar det kundens förmåga att växla mellan sinter, styckemalm och kulsinter. För det andra får det även konsekvenser inom de olika formerna av järnmalm (dvs. styckemalm, kulsinter och mull) genom att begränsa kundernas förmåga att byta mellan produkter av olika ursprung och kvalitet. Detta bekräftas av kommissionens undersökning. framför allt visar det sig att stålverk som använder masugnsmetoden vanligtvis inte ändrar proportionerna mellan sinter, styckemalm och kulsinter i någon högre grad (i genomsnitt inte med mer än 3–5 %). Vidare visar det sig att även om en del kunder uppenbarligen har växlat mellan olika kvaliteter av mull (t.ex. mellan australisk och brasiliansk mull) sker den mesta konkurrensen inom ramen för malm av samma kvalitet (och därför ofta med i stort sett samma geografiska ursprung).

(80) Parterna understryker att köparnas flexibilitet med avseende på mull förbättras om all mull blandas i stålverket, strax före produktionen av agglomeratet. I detta läge kan en komponent i blandningen bytas ut, tas bort eller läggas till, förutsatt att den totala kemiska sammansättningen och agglomeratets metallurgiska egenskaper inte förändras. Detta medför även en tendens bland järnmalmskunderna att minska antalet komponenter i blandningen för att minska kostnaderna för transport, hantering och lagring. En följd av denna tendens är att köparens möjlighet att byta leverantör med kort varsel ytterligare minskar.

(81) För produktion av stål i ljusbågsugn kan man använda DR-järn, som tackjärn och järnskrot. DR-järn produceras av DR-järnmalm i en DR-ugn. Malmen finns i två huvudformer: DR-kulsinter och DR-styckemalm. Det finns, beroende på den typ av DR-ugn som används, tekniska begränsningar för substituerbarheten mellan DR-

styckemalm och DR-kulsinter: styckemalm kan ersättas av kulsinter, men kulsinter kan inte fullständigt ersättas av styckemalm (eftersom andelen styckemalm inte kan överstiga 20–40 % av den totala beskickningen).

C. **Koncentrationen och de gemensamma företagen**

Koncentrationen i järnmalms- och stålbranscherna

(82) Ägarstrukturen på marknaden för järnmalm har förändrats snabbt under de senaste åren, och nu råder en koncentration med relativt få företag. Kapaciteten har under år 2000 och 2001 blivit ännu mer koncentrerad, särskilt efter Rio Tintos köp av det australiska gruvföretaget North Ltd (2000) och CVRD:s rad av aktuella förvärv av andra brasilianska gruvföretag ([24]). En av de viktigaste faktorerna bakom den pågående konsolideringsvågen är strävan att minska produktionskostnaderna. Större delen av den internationellt handlade järnmalmen i världen är nu koncentrerad till tre företag: CVRD, Rio Tinto och BHP. Branschanalysföretaget Roskill Information Services Ltd har noterat att denna konsolidering gör det svårare för järnmalmskonsumenterna att förhandla om prisrabatter ([25]).

(83) Ägarstrukturen i stålbranschen är betydligt mindre konsoliderad än i järnmalmsbranschen. Ändå har de europeiska stålproducenterna på senare tid drivit på en snabb konsolidering. Bland annat fusionerades Thyssen och Krupp 1997 för att bilda Thyssen Krupp Stahl (med en produktion på 16,1 miljoner ton). 1999 fusionerades British Steel och Hoogovens från Nederländerna för att bilda Corus (21,3 miljoner ton). 1997 förvärvade Arbed 35 % av Aceralia. 1998 förvärvade Usinor 53 % av Cockerill Sambre, och i år tillkännagav Arbed/Aceralia och Usinor (världens tredje respektive fjärde största stålproducent) en fusion för att bilda världens största stålföretag med en produktionskapacitet på 46 miljoner ton.

(84) De anmälande parterna uppskattar att Usinor, Arbed, Aceralia, Cockerill Sambre och deras europeiska dotterföretag 1999 tillsammans konsumerade 35–40 miljoner ton järnmalm, vilket motsvarar ungefär 9 % av den globala sjöburna importen. Corus (inklusive Hoogovens) konsumerade 25–27 miljoner ton järnmalm motsvarande ungefär 6 % av den globala sjöburna importen, och Thyssen Krupp och Riva från Italien konsumerade vardera mer än 13 miljoner ton järnmalm eller ungefär 3 % av den globala sjöburna importen.

(85) I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdar parterna att konsolideringen inom stålbranschen är längre gången än vad som framgår av kommissionens redogörelse. De anser att om man betraktar de japanska stålverken som ett inköpsblock så skulle genom fusionen Usinor/Arbed/Aceralia de sex största kunderna köpa 67 % av den sjöburna järnmalmen. Kommissionen är av annan åsikt. […]*

Gemensamma företag inom produktion (horisontala och vertikala)

(86) Det finns ett antal (”horisontala”) gemensamma företag på gruvområdet, framför allt mellan CVRD och BHP, som vardera har en andel på 50 % av Samarco, en brasiliansk producent av kulsinter. Mitsui har ett betydande minoritetsinnehav (33 % av aktiestocken) i den viktiga australiska gruvan Robe River, i vilken även Rio Tinto har ett aktieinnehav. Mitsui har ytterligare innehav i gruvorna Yandi, Goldworthy och Mount Newman (7 % i vardera), tillsammans med den dominerande ägaren BHP.

(87) Det finns även ett antal (”vertikala”) gemensamma företag för produktion mellan järnmalms- och stålproducenter, t.ex. Robe River, Mount Newman, Goldsworthy och Yandi.

(88) Vidare äger en del stålproducenter för dem själva reserverade (captive) järnmalmsgruvor eller investerar i minoritetsandelar i järnmalmsgruvor med långfristiga försäljningsavtal för hela eller delar av produktionen. På senaste tid har det dock skett en viss omsvängning av denna trend, vilket visat sig t.ex. genom Thyssen Krupps försäljning av Ferteco. I sitt svar på meddelandet om anmärkningar hävdar parterna att detta trendbrott visar att dessa företag inte är oroliga för att ”exploateras” av järnmalmsproducenterna. Kommissionen anser att detta argument är synnerligen spekulativt. Stålverken kan ha många olika skäl för att sälja sina innehav i järnmalmssektorn, t.ex. behov av att skaffa kapital för investeringar i sin kärnverksamhet, och/eller att de berörda järnmalmsproducenterna inte längre står för någon större del av deras leveranser. Vidare kan de berörda stålverken motverka eventuella risker för att bli ”exploaterade” av köparna av de järnmalmsinnehav som skall avyttras, antingen genom att begära ett högre försäljningspris som motsvarar förväntningarna om framtida priser eller genom att ingå ett långfristigt leveransavtal med förvärvaren.

(89) Stålproducenterna har också i allt större utsträckning investerat i kulsinterverk, både som majoritets- och minoritetsägare. Nippon Steel, Posco Pohang Iron & Steel Co. Ltd, Riva från Italien och Aceralia från Spanien har t.ex. betydande minoritetsinnehav i fyra av CVRD:s kulsinterverk.

([24]) Förutom den anmälda transaktionen har CVRD under det gångna året ökat sin produktionskapacitet betydligt. Företaget har förvärvat de brasilianska företagen Ferteco, Socoimex och Samitri samt en andel på 50 % av Samarco.

([25]) The Economics of Iron Ore, fjärde utgåvan (2000).

D. **Priserna på järnmalm: kontrakt och prisförhandlingar**

(90) Leveranskontrakten mellan producenter och konsumenter av järnmalm har under de senaste 30 åren blivit kortfristigare. I de flesta fall har kontrakten nu en löptid på tre till fem år, jämfört med tio år på 1970-talet. Järnmalmsproducenterna har i allmänhet långfristigare kontrakt med japanska stålproducenter än med europeiska.

Referenspriser

(91) Trots att kontrakten kan sträcka sig över flera år, revideras priserna årligen efter prisförhandlingar i Västeuropa och i Östasien (närmare bestämt i Japan) i början av varje år. Syftet med dessa förhandlingar är att fastställa referenspriser (*benchmark prices*) för styckemalm, mull och kulsinter i respektive kundregion.

(92) Förhandlingarna genomförs som en serie möten mellan de stora järnmalms- och stålproducenterna. Normalt börjar mötena i slutet av året och pågår i flera månader. Förhandlingarna grundar sig i princip på uppfattningen av efterfrågan och utbudet av järnmalm, malmproducenternas och stålverkens ekonomiska situation och båda branschernas långsiktiga behov.

(93) Vid någon punkt under prisförhandlingssäsongen kommer ett av stålverken att uppnå ett avtal med en av järnmalmsproducenterna om en procentuell förändring uppåt eller neråt av föregående års fob-pris för mull från denna producent. Denna procentuella förändring meddelas sedan de andra malmleverantörerna och kunderna, och bestämmer på så sätt det nya referenspriset på mull. Som framgår av tabellen nedan, tillämpas i vanliga fall det avtalade priset sedan i både Östasien och Västeuropa.

Prissättarnas ändringar av priset i Japan och Europa

(i %)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Japan	Ändring	15,96	7,95	– 4,90	– 13,47	– 9,50	5,80	6,00	– 1,94	2,82	– 9,20	4,35	4,31
	Prissättare	HSY ([26])	HSY	HSY	HSY	HSY	BHP	BHP	BHP	BHP	HSY	RR	HSY
Europa	Ändring	15,96	7,93	– 4,90	– 11,00	– 9,50	5,80	6,00	1,10	2,82	– 11,00	4,35	4,31
	Prissättare	CVRD	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD	SNIM	CVRD	HSY	CVRD	CVRD	SNIM	CVRD

Källa: Tex report och uppgifter från parterna.

(94) Som anges ovan sätts det nya referenspriset vanligtvis först för mull, framför allt pga. de lägre priser och större volymer det gäller. När man väl enats om årets prisändring på mull, börjar man sedan förhandla om prisändringarna på styckemalm och kulsinter. Enligt parterna avtalas traditionellt referenspriset på styckemalm mellan japanska stålverk och australiska leverantörer, medan priset på kulsinter alltid förhandlas fram i Västeuropa. Detta återspeglar de olika graderna av användning av kulsinter och styckemalm i dessa regioner. På senare år har de första kontrakten i allmänhet ingåtts mellan australiska järnmalmsföretag och japanska stålproducenter, och dessa har för det mesta använts som riktmärke för priserna i Europa ([27]).

([26]) HSY= Hammersley, ett dotterföretag till Rio Tinto, RR= Robe River, också ett dotterföretag till Rio Tinto.
([27]) År 2000 vändes denna trend. Det första priset var en överenskommelse mellan den mauretanska producenten SNIM och det europeiska stålföretaget Usinor.

(95) Det bör även noteras att förhandlingarna är ganska öppna för insyn. Leverantörernas och kundernas förväntningar på utvecklingen av efterfrågan och utbud och därmed deras antaganden om de ”rättvisa” prisförändringarna utannonseras brett i pressen, i branschtidskrifter ([28]) rapporteras regelbundet om hur förhandlingarna framskrider och berättas om vem som möter vem och spekuleras om innehållet i samtalen.

Slutliga priser

(96) Då referenspriserna satts följer enskilda förhandlingar mellan producenter och konsumenter innan de slutliga priserna avtalas. […]*

V. DEFINITIONER AV PRODUKTMARKNADERNA

(97) Som anges ovan är järn en råvara som nästan enbart säljs till den integrerade stålindustrin. Det levereras till stålproducenter som använder LD-processen av järnmalmsföretag i tre former: mull, styckemalm och kulsinter.

(98) Stålproducenterna matar in en individuellt sammansatt beskickning av sinter, styckemalm och kulsinter i sina masugnar för att producera tackjärn, som i sin tur kan omvandlas till stål. Enligt parterna består beskickningen i Västeuropa av uppskattningsvis 60 % mull, 20 % styckemalm och 20 % kulsinter. Men den exakta sammansättningen varierar från stålverk till stålverk. Som förklaras ovan kan styckemalm användas direkt som insats i masugnen, medan mull är för finkornigt för att kunna användas direkt i masugnen utan måste bearbetas ytterligare till sinter. Denna process sker i sintringsanläggningar som nästan alltid drivs av stålverken. Kulsinter är produkten av ytterligare bearbetning av ännu finkornigare mull i kulsinterverk, som vanligtvis drivs av gruvorna. Kulsinter kan sedan användas direkt i masugnen.

(99) De anmälande parterna hävdar att det finns en enda relevant produktmarknad som omfattar alla leveranser av järnmalm, utan skillnad mellan de tre olika malmformerna (mull, kulsinter och styckemalm). De menar att de olika formerna av järnmalm har en hög grad av substituerbarhet, eftersom användarna av järnmalm i betydande utsträckning kan växla mellan de tre formerna av malmen. Priserna rör sig i allmänhet åt samma håll, även om deras absoluta nivåer skiljer sig mycket åt pga. skillnaderna i bearbetningen.

([28]) Främst Tex Report & Metal Bulletin.

(100) Ifrån de – nästan enhälliga – uppfattningar som framförts av järnmalmskunder i samband med kommissionens marknadsundersökning, kan man dra slutsatsen att var och en av dessa tre former av järnmalm utgör en separat produktmarknad med begränsad substituerbarhet mellan de tre produkterna.

A. Substitution på efterfrågesidan

Tekniska hinder för byte mellan olika former av järnmalm

(101) De tre skilda formerna av malm har ingen hög grad av substituerbarhet på efterfrågesidan. Som förklaras ovan kan masugnar fungera med hög produktivitet endast om alla inmatningsparametrar hålls så stabila som möjligt. Detta behov av stabila driftsförhållanden gör det svårare för köparen av råvara att på kort sikt växla mellan olika inmatningsmaterial, och förklarar även varför kontrakt om leveranser av järnmalm vanligtvis ingås för perioder på flera år.

(102) Enligt parterna görs större förändringar i allmänhet då sådana krävs av driftskäl (ommurning av en masugn eller nedläggning av ett sinterverk) eller då en järnmalmsleverantör erbjuder en ny produkt som ersättning för en tidigare som inte längre finns att tillgå. Då sådana förändringar övervägs, planeras en lång testperiod. Denna börjar med laboratorie- och pilottester som följs av fullskaliga försök som pågår minst några veckor. Dessa praktiska hinder begränsar oundvikligen utrymmet för betydande ändringar av järnmalmsleveranserna på kort sikt.

(103) Kommissionens undersökning bekräftar att substituerbarheten mellan olika former av järnmalm är mycket begränsad. Det stora flertalet av stålproducenterna uppgav att de är mycket ovilliga att i någon högre utsträckning ändra sammansättningen av beskickningen för masugnen. Flera kunder uppgav även att en betydande förändring av andelarna sinter, styckemalm och kulsinter kunde ta flera år att genomföra och att en sådan i vissa fall kunde kräva investeringar på flera miljoner euro.

Ekonomiska hinder för byte mellan olika former av järnmalm

(104) Av kommissionens undersökning framgår även att det finns betydande ekonomiska hinder för att växla mellan mull, styckemalm och kulsinter. Priserna för de tre produktformerna skiljer sig väsentligt: priset på mull sätts normalt till omkring 0,37 amerikanska dollar/fe-dmt cif, styckemalm till omkring 0,45 dollar/fe-dmt och kulsinter

till omkring 0,65 dollar/fe-dmt ([29]). Det ger en prisskillnad på 22 % mellan mull och styckemalm och på 76 % mellan mull och kulsinter. Mull är det billigaste alternativet även om stålverken har egna kulsinterverk (vilket de vanligtvis inte har).

Inga begränsande effekter av mull på andra former av järnmalm

(105) För det första, en stor majoritet av kunderna har uppgett att ett stålverks förmåga att ändra sin användning av sinter på bekostnad av eller till förmån för andra former av järnmalm är begränsad, eftersom stålverk i allmänhet maximerar sin användning av mull. Eftersom mull är den överlägset billigaste järnmalmsprodukten och sinterverk, som drivs av stålverk, har höga fasta kostnader och låga marginalkostnader, kör stålverken vanligtvis sina sinterverk med full kapacitet. Eftersom det finns betydande hinder för att bygga ut sintringskapaciteten har varken styckemalm eller kulsinter några större begränsande effekter på priserna och efterfrågan på sinterbeskickning.

(106) Priserna på sinterbeskickning begränsar i sin tur föga priserna på styckemalm och kulsinter. Tvärtemot parternas uppfattning uppgav den stora majoriteten av kunderna att stålverken inte på kort eller medellång sikt kan öka sin sintringskapacitet, pga. både den stora investering som krävs och miljömässiga begränsningar.

(107) Närmare bestämt är en utvidgning av sinterverkens kapacitet inte ett genomförbart alternativ. I Europa har det inte byggts några nya sinterverk på åtminstone 20 år. Det betyder att den maximala andelen i blandningen förmodligen redan har uppnåtts, och att igångsättandet av en helt ny anläggning (som förmodligen inte skulle kunna drivas med full kapacitet) skulle vara olönsam. Det är teoretiskt möjligt att i begränsad utsträckning öka kapaciteten i befintliga anläggningar, men detta produktionstillskott skulle inte vara tillräckligt för att påverka priserna på andra former av järnmalm. Dessutom kan kostnaderna för att öka kapaciteten vara för stora för att löna sig pga. de ytterst stora kostnaderna för det nödvändiga driftstoppet av masugnen och det avbrott i stålproduktionen som detta leder till. I Europa skulle stålverken även, pga. de giftiga gaser som uppkommer vid sinterproduktion, få svårigheter med miljöregler. Att utöka kapaciteten genom att använda mer bearbetad och produktiv beskickning i sinteranläggningen skulle i sin tur föra med sig ytterligare kostnader som skulle minska den ekonomiska fördelen av mull. I vilket fall som helst skulle den ytterligare andel (omkring 5 %) som uppnåddes inte heller vara tillräcklig för att ha en begränsande effekt på priserna.

(108) Man bör även notera att vissa kvaliteter av styckemalm och kulsinter, till skillnad från mull, även används för att producera DR-järn. Enligt en framställning av JP Morgan och CVRD i november 2000 ([30]) kommer efterfrågan på kulsinter förmodligen till väsentlig del att bero av den förväntade ökningen av produktionen av DR-järn. Detta kommer att i än högre grad skilja konkurrensförhållandena för kulsinter från dem för mull (som endast används i masugnar).

Inga prisbegränsade effekter mellan styckemalm och kulsinter

(109) Av kommissionens undersökning framgår även att utrymmet för att växla mellan styckemalm och kulsinter är begränsat. Enligt det stora flertalet kunder köper stålverken styckemalm och kulsinter för att tillgodose resten av sina behov, och försöker då maximera användningen av styckemalm, som är cirka 40 % billigare än kulsinter. Det finns dock begränsningar för deras förmåga att använda styckemalm, eftersom denna i dess egenskap av en ”naturlig” produkt av varierande kvalitet, inte kan utgöra en stor andel av hela järnmalmsblandningen och den primära förutsättningen för produktion av bra stål är en konsistent beskickning. Dessutom sönderfaller en del av styckemalmen till mull i masugnen, vilket blockerar det luftflöde som krävs och på så sätt ytterligare äventyrar masugnens produktivitet.

([29]) Genomsnittligt pris för malm transporterad till Västeuropa sjövägen enligt parternas svar på fråga 4 i frågeformuläret av den 15 juni. Cif-priserna är i detta sammanhang (substituerbarhet på efterfrågesidan) de mest relevanta, eftersom de återger kundernas perspektiv.

([30]) Latin American Equity Conference.

(110) Det finns inte heller några större möjligheter att öka kulsinterns andel i förhållande till styckemalmen. På grund av det höga priset på kulsinter, som utgör det dyraste men även det mest produktiva alternativet, skulle den främsta anledningen att använda mer av denna malmform vara att öka masugnens produktion då efterfrågan är stor (dvs. då kostnaderna för en ökad produktion av stål kan tas ut av kunderna). Kulsinter anses därför i allmänhet vara en ”buffertprodukt” (*swing product*), förutom naturligtvis i de områden (t.ex. Nordamerika) där kulsinter pga. de geologiska egenskaperna hos de lokala järnmalmsgruvorna är den enda tillgängliga produkten.

Slutsats

(111) Slutsatsen av ovanstående är att mull, styckemalm och kulsinter ur ett efterfrågeperspektiv utgör separata produktmarknader. De allra flesta kunderna har uppgett att de inte skulle ändra sina blandningar av sinterbeskickning, styckemalm och kulsinter om priset på någon av dessa former av järnmalm skulle öka med 5–10 % i förhållande till de andra formerna ([31]). Detta beror på att i) kunderna är ovilliga att ändra sin beskickning, ii) kunderna inte i någon större utsträckning kan öka sin efterfrågan på mull, eftersom de redan driver sina sinterverk nära full kapacitet och inte kan öka denna kapacitet på kort eller medellång sikt, iii) kunderna inte i någon betydande utsträckning kan öka andelen styckemalm, eftersom de redan försöker maximera användningen av denna malmform och det råder brist på den, och iv), eftersom kulsinter är betydligt dyrare än andra former av järnmalm, använder kunderna den som *swing product* och skulle inte öka sin efterfrågan på kulsinter om de kunde producera de kvantiteter av stål som de önskar med användning av enbart sinter och styckemalm.

(112) Detta betyder inte att kunderna aldrig ändrar sin beskickning. framför allt verkar det som om de ibland minskar eller ökar de mängder kulsinter de använder. Men kommissionens undersökning visar att sådana förändringar är begränsade, eftersom andelarna av de särskilda järnmalmsprodukter som används i den enskilda beskickningen endast kan variera i begränsad utsträckning (vanligtvis 3–5 %), åtminstone på kort och medellång sikt. Vidare framgår det att dessa förändringar sällan är följder av konkurrens mellan de olika järnmalmsleverantörerna, utan i stället beror på exogena faktorer, t.ex. utvecklingen av efterfrågan på stål. Ett stålverk kan t.ex. under perioder med hög efterfrågan på stål ha för liten sintringskapacitet för att täcka sina produktionsbehov. I sådana fall kan stålverket se sig tvunget att köpa kulsinter till högre pris för att möta efterfrågan.

(113) Som parterna uppger bestäms en järnmalmsköpares skicklighet inte av hans förmåga att flytta sina beställningar mellan olika leverantörer i enlighet med prisskillnaderna. En skicklig köpare är i stället den som kan få ut maximalt värde av sina befintliga leverantörer, i fråga om leveranstidpunkt, produktens kvalitet och konsistens och priset.

B. **Substitution på utbudssidan**

(114) På utbudssidan kan mull, kulsinter och styckemalm i allmänhet inte ersätta varandra. I järnmalmsgruvor produceras både styckemalm och mull (varav en del säljs till stålverk som sinterbeskickning och en del omvandlas till kulsinter av gruvföretaget). Men proportionerna av mull och styckemalm i enskilda gruvor beror på de geologiska egenskaperna hos järnmalmsfyndigheterna. Gruvor i Australien, Indien och Sydafrika producerar t.ex. mer styckemalm än gruvor i Brasilien och Venezuela. Gruvor som ger malm med låg järnhalt, som de i Förenta staterna, Kanada och Kina, ger endast lite eller ingen alls säljbar styckemalm.

(115) Mull kan inte omvandlas till styckemalm. Även om det är teoretiskt möjligt att omvandla styckemalm till mull, är det inte ekonomiskt rationellt, eftersom styckemalm är värdefullare än mull. beträffande möjligheten att omvandla styckemalm till material för kulsinterverk (kulsinterbeskickning), är det teoretiskt möjligt att krossa styckemalmen för att få en sådan beskickning. Enligt kommissionens marknadsundersökning skulle det dock inte vara ekonomiskt lönsamt.

([31]) Parterna bestrider denna slutsats med motiveringen att kommissionen inte specificerat den ifrågavarande prisökningens ”varaktighet” på ett tillfredsställande sätt. Priserna fastställs dock på årsbasis. Det är därför uppenbart att alla prishöjningar som kommissionen påtalat gäller i minst ett år. Som NERA angett: ”i allmänhet gäller konkurrensbedömningen av koncentrationer tidsperioder på minst ett år och i vissa fall upp till två år. Det är särskilt lämpligt att överväga möjligheten till byte av järnmalmsform under denna tidsperiod då det gäller att bedöma konkurrensen inom järnmalmsbranschen, eftersom större delen av konkurrensen inom denna bransch sker på årsbasis”. Slutligen hävdar parterna att byte av järnmalmsform kan ske inom en begränsad tidsperiod. Det är därför svårt att förklara varför kunderna endast skulle reagera på en prishöjning på lång sikt, om de – som parterna hävdar – kan byta mellan olika järnmalmsformer inom en tid på några månader.

(116) Och möjligheten att omvandla mull till kulsinter begränsas av att man för det ändamålet skulle vara tvungen att bygga ett kulsinterverk, vilket är en stor investering som endast kan motiveras i fråga om gruvor där det produceras en stor andel mull som kan användas som kulsinterbeskickning. På grund av t.ex. egenskaperna hos den största delen av den malm som produceras i Australien, är det i dagsläget inte ekonomiskt försvarbart att framställa kulsinter av denna malm.

C. **Prisskillnader**

(117) Som anges ovan skiljer sig priserna betydligt mellan de olika produktformerna: mull prissätts normalt till omkring 0,37 dollar/fe-dmt cif, styckemalm till 0,45 dollar/fe-dmt och kulsinter till 0,65 dollar/fe-dmt ([32]). Det ger en prisskillnad på 22 % mellan mull och styckemalm och på 76 % mellan mull och kulsinter.

(118) parterna hävdar att dessa skillnader inte betyder att det finns separata produktmarknader, utan att de i stället återspeglar de olika järnmalmsformernas olika värde i användningen av dem. Men detta styrks inte av utvecklingstendenserna för priser och kvantiteter. För det första skiljer sig förändringarna av referenspriserna på mull, styckemalm och kulsinter något från varandra, vilket framgår av tabellen nedan. Detta tyder på att det råder särskilda efterfråge- och utbudsvillkor för varje form av järnmalm, och att mull, styckemalm och kulsinter därför utgör separata produktmarknader.

Förändringar av referenspriserna på mull, styckemalm och kulsinter i Europa

(i %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Mull	5,8	6,0	+ 1,1	2,8	– 11,0	4,3	4,3
Styckemalm	7,9	5,0	0	2,9	– 11,0	5,8	3,2
Kulsinter	12,6	7,5	– 1,0	2,8	– 12,5	6,0	1,7

([32]) Genomsnittligt pris för malm transporterad till Västeuropa sjövägen enligt parternas svar på fråga 4 i frågeformuläret av den 15 juni. Cif-priserna är i detta sammanhang (substituerbarhet på efterfrågesidan) de mest relevanta, eftersom de återger kundernas perspektiv.

(119) Den starka korrelationen mellan de olika prisernas utveckling påverkar inte denna slutsats. För det första är det helt normalt att finna en korrelation mellan dessa priser, eftersom de olika produkterna ofta framställs med samma utrustning i samma gruvområden. De har därför en hög andel gemensamma kostnader. För det andra […]*, och för det tredje bör det noteras att fördelningen av de sålda kvantiteterna inte är den som man skulle förvänta om de tre formerna av järnmalm var helt substituerbara. 1999 följde t.ex. prisrörelserna för mull, kulsinter och styckemalm i stort sett samma mönster (med en extra, mindre sänkning för kulsinter). Men de sjöburna kvantiteterna under detta år visar inte upp samma mönster: efterfrågan på mull var 6 % mindre än 1998, medan efterfrågan på styckemalm ökade med 11 % och på kulsinter med 2 %. Om de tre formerna av järnmalm hört till samma produktmarknad, skulle man ha förväntat sig att efterfrågan på mull, styckemalm och kulsinter följt samma utvecklingsmönster (med eventuellt en något större efterfrågan på kulsinter än på de två andra formerna av järnmalm), vilket uppenbart inte var fallet.

(120) För det andra har det stora flertalet av de kunder som svarat på frågeformulären i samband med kommissionens marknadsundersökning uppgett att detta – om priset på en form av malm skulle öka med 5–10 % – inte skulle leda till att de bytte ut en form av malm mot en annan.

D. **Parternas svar**

(121) I sitt svar på meddelandet om anmärkningar ifrågasätter parterna inte resultaten av kommissionens undersökning. Men de förkastar definitionen av produktmarknaden enligt ovan med motiveringen att kunderna i betydande utsträckning kan byta mellan olika former av järnmalm. parterna stödjer sig framför allt på den undersökning som gjorts av deras ekonomiska rådgivare. I denna hävdas att stålverk kan byta mellan olika former av järnmalm.

(122) För det första anser den ekonomiska rådgivaren att järnmalm är en homogen produkt, och att stålverk kan uppnå likvärdiga produktivitetsnivåer med beskickningar med helt annorlunda sammansättning. Enligt den ekonomiska rådgivaren visas detta av att olika stålverk använder sig av väsentligt annorlunda beskickningar.

(123) Kommissionen är av annan mening. Att järnmalm inte är en normal råvara framgår klart av kommissionens undersökning. Som förklaras ovan kan de fysikaliska och kemiska egenskaperna hos järnmalm som produce-

ras i olika brytningsområden skilja sig betydligt från varandra, både med avseende på järnhalten och andelen orenheter. Fast produkter av olika ursprung hör till samma produktmarknad, finns det gränser för substituerbarheten mellan produkter som utvunnits i olika områden, och av kommissionens undersökning framgår särskilt att australiska och brasilianska leverantörer inte enkelt kan vinna marknadsandelar av varandra, framför allt pga. de olika egenskaperna hos deras respektive produkter.

(124) Vidare håller kommissionen inte med parternas ekonomiska rådgivare om att de olika beskickningsförhållandena i de olika stålverken visar hur dessa kan byta mellan de olika produkterna. Som förklaras ovan är beskickningarna och processerna i varje stålverk optimerade för de särskilda förhållanden och produktivitetskrav som råder i just detta stålverk. Det innebär att de olika processförhållanden som den ekonomiska rådgivaren observerat helt enkelt kan återspegla de (ibland mycket) olika konfigurationerna i olika masugnar. Trots att varje enskilt stålverk teoretiskt kunde arbeta med en annan beskickning än den det nu använder, bevisar detta inte (och kommissionens undersökning tillbakavisar denna möjlighet) att stålverken i praktiken kan göra väsentliga förändringar av sina beskickningar. För det första är drastiska förändringar inte ett möjligt alternativ för dem som driver masugnar, pga. de risker de innebär och de stora investeringar och den långa tid som krävs för den nödvändiga testningen. Som parterna uppgett har kunderna ett konservativt köpbeteende och en del stålverk har svårt för att till fullo förstå masugnstekniken. För det andra, även om riskerna kan minskas om den planerade ändringen endast gäller byte mellan mull och kulsinter, återstår ändå starka ekonomiska hinder (som att kulsinter betingar ett mycket högre pris, att det redan finns ett sinterverk etc.). Allt detta bekräftas ytterligare av att man, till och med bland en enskild stålproducents anläggningar, ofta använder olika beskickningar för olika masugnar.

(125) För det andra har även parternas ekonomiska rådgivare på nivån för enskilda stålverk observerat ”betydande fluktuationer i proportionerna mellan mull, styckemalm och kulsinter från ett år till ett annat”, liksom ”fluktuationer i ursprunget till leveranserna inom de olika kategorierna av järnmalm från ett år till ett annat”. Enligt den ekonomiska rådgivarens uppfattning bekräftar dessa iakttagelser, tillsammans med kundernas tendens att förkorta löptiderna för sina leveranskontrakt, att kunderna kan byta mellan olika former av järnmalm.

(126) Kommissionen bestrider inte att man till och med för enskilda masugnar i någon mån och under vissa förhållanden kan modifiera beskickningarna. Som förklaras utförligt ovan driver stålföretagen sina sinterverk med full kapacitet, maximerar sedan användningen av styckemalm (inom ramen för de tekniska begränsningarna) och fyller sedan på resten med kulsinter. Det är uppenbart att olika produktivitetskrav leder till olika beskickningar. Stålverken måste t.ex. då efterfrågan är god öka andelen kulsinter (trots det högre priset på denna produkt), eftersom de inte kan öka den absoluta mängden sinter (pga. kapacitetsbegränsningar), och de inte kan öka andelen styckemalm utöver vad de tekniska begränsningarna medger. Som en representant för ett stålföretag sade: ”efterfrågan på kulsinter är direkt beroende av masugnarnas kapacitetsnivå. Sinterverken drivs med full kapacitet. Då produktionen av järnmalm minskar, kommer efterfrågan på kulsinter att minska först (högre pris)”. Kunderna kan också ändra sina beskickningar när en ny järnmalmskvalitet införs och/eller en befintlig gruva börjar bli tömd. I sådana fall börjar kunderna undersöka i vilken mån de kan börja ta i bruk den nya kvaliteten, genom att låta den ersätta andra kvaliteter av samma form av malm. Trots att ersättningen väsentligen sker inom ramen för en och samma form av malm, kan den påverka beskickningen, t.ex. genom att inverka på sinterverkets produktivitet.

(127) Kommissionen vidhåller dock att dessa förändringar inte påverkar slutsatsen att kunderna inte skulle ändra sina beskickningar enbart pga. att relativpriserna för de olika formerna av järnmalm ändras. Som undersökningen visar finns det betydande hinder för sådana ändringar – som skulle innebära att ändra beskickningarna och processerna samtidigt som produktivitetskraven förblir oförändrade – pga. både tekniska risker och ekonomiska skäl (fullt utnyttjande av sinterverken, då mull är mycket billigare än styckemalm, som i sin tur är billigare än kulsinter). I detta sammanhang verkar det som om relativa prisförändringar i storleksordningen 5–10 % inte räcker för att ändra de driftsekonomiska förutsättningarna för en anläggning och för att få stålföretagens ledningar att ta betydande risker.

(128) Parterna bestrider även att kommissionens undersökning visar att det finns betydande hinder för att byta från en form av järnmalm till en annan. De har citerat uttalanden från kunder, som enligt deras mening visar att dessa kan byta mellan olika former av järnmalm.

(129) Men kommissionen tolkar dessa uttalanden på ett annat sätt än parterna. För det första anser kommissionen att

en del av dessa citerade uttalanden inte är övertygande (t.ex. uttalanden från flera kunder om byten mellan olika kvaliteter av samma form av järnmalm, eller uttalandet från en kund om byten av driftsskäl) och att många av dem faktiskt stödjer de slutsatser som kommissionen dragit. Parterna hänvisar t.ex. till följande svar från en kund: ”vi kommer inte att ändra proportionerna av sinter, kulsinter och styckemalm i vår blandning. Vi kan dock tänka oss att ändra blandningen då sintringsmaskinen behöver repareras. Men även i ett sådant fall, kommer vi att minska andelen sinter bara lite grann och öka andelen kulsinter för att få balans. Och mellan sådana reparationer kan det gå många år”. På samma sätt citerar parterna ett annat stålföretag, som uppgav att ”andelen styckemalm är av driftsskäl begränsad till 20 %. Så andelen sinter och kulsinter är mer än 80 %. Eftersom sinter anses vara mer ekonomiskt än kulsinter, används det så mycket som möjligt. kulsinter är en buffertmalm.” Generaliserat framgår det klart och tydligt att den enda tekniska bytesmöjligheten finns mellan kulsinter och mull. Men det finns mycket stora ekonomiska och driftsmässiga hinder för ett sådant byte (som mycket stora prisskillnader och utnyttjandet av sinterverkens fulla kapacitet).

(130) Dessutom bör man observera att de flesta uttalanden som parterna citerar rör de teoretiska tekniska begränsningarna för byte. I dessa uttalanden tar man kanske inte hänsyn till begränsningar av sintringskapaciteten, driftsmässiga begränsningar (masugnsdriften måste vara stabil, vilket försvårar ofta återkommande förändringar), logistiska förhållanden, kontraktsbestämmelser eller ekonomiska hinder för byte, som tas upp i andra delar av parternas svar. Parterna citerar t.ex. en europeisk kund som uppgett att man teoretiskt sett skulle kunna ändra på 5–10 % av blandningen. Men längre fram i sitt svar uppger denna kund att hans företag driver sitt sinterverk med full kapacitet, och att det i fall relativpriserna för mull, styckemalm och kulsinter skulle ändras inte skulle ändra proportionerna i sin beskickning.

(131) I detta sammanhang vidhåller kommissionen därför att det, utifrån ett bredare perspektiv som omfattar alla relevanta faktorer, tydligt framgår av undersökningen att varje form av järnmalm utgör en separat relevant produktmarknad. framför allt bör man hålla i minnet att så gott som samtliga kunder bekräftat att de, då alla relevanta faktorer beaktas, inte skulle ändra proportionerna av sinterbeskickning, styckemalm och kulsinter om priset på någon av dessa former av järnmalm skulle öka med 5–10 % i förhållande till de andra.

(132) Kommissionen noterar även att parterna implicit medger att varje form av järnmalm utgör en särskild marknad, eftersom de i sitt svar på meddelandet om anmärkningar erkänner att prisdifferensen till förmån för kulsinter (liksom i viss mån för styckemalm) för ett visst år kan bli något större än föregående år då det finns en klart större efterfrågan på kulsinter (eller styckemalm) under just det året, och därför leder till en ökning av priset på denna form av malm. Om alla former av järnmalm tillhörde samma marknad, skulle ett högre pris på en form leda till lägre efterfrågan på denna (och högre efterfrågan på de andra formerna). Dessutom tyder parternas uttalande på att byte av malmform inte är ett ekonomiskt alternativ. Om en hypotetisk dominerande leverantör av en form av järnmalm (t.ex. mull) försöker höja priset på denna malmform med 5–10 %, och under antagande att kunderna kan byta till en annan form av järnmalm (t.ex. kulsinter) i så stor utsträckning att försöket att höja priset skulle bli olönsamt, skulle detta leda till en tydlig ökning av efterfrågan på denna andra malmform. Enligt parternas uttalande skulle denna ökade efterfrågan leda till högre priser på den sistnämnda malmformen (i exemplet ovan kulsinter). Denna slutsats vinner ytterligare i trovärdighet eftersom överskottskapaciteten på sjöburen järnmalm är begränsad. Det följer att kunderna skulle ha föga intresse av att byta malmform, då detta skulle medföra betydande ekonomiska, tekniska och logistiska svårigheter för kunderna och ändå leda till högre priser.

E. **Direktreduktionsjärnmalm**

(133) Järnmalm säljs även i former som lämpar sig för omvandling till DR-järn, som i sin tur kan matas in i en ljusbågsugn för framställning av stål. Det finns tre former av DR-järnmalm: DR-styckemalm, DR-kulsinter och DR-mull (inklusive DR-kulsinterbeskickning). Men eftersom det i Västeuropa inte finns någon efterfrågan på DR-mull/-kulsinterbeskickning, kommer dessa produkter inte att diskuteras vidare. Detta beslut gäller i stället DR-styckemalm och DR-kulsinter.

(134) Om substituerbarheten mellan å ena sidan DR-styckemalm och DR-kulsinter och å andra sidan styckemalm och kulsinter för LD-processen kan man konstatera att här råder en enkelriktad substitution: de senare kan ersättas av de förra men inte tvärtom, främst pga. att

DR-malm har högre järnhalt och lägre nivå av orenheter. Men eftersom DR-järnmalm är dyrare, är det endast fråga om en teoretisk möjlighet att ersätta malm för LD-processen med DR-malm.

(135) Parterna menar även att DR-styckemalm inte utgör en separat produktmarknad, eftersom den helt och hållet kan ersättas av kulsinter (för tydlighetens skulle bör det påpekas att parterna däremot medger att DR-styckemalm inte kan ersätta DR-kulsinter). Enligt parterna var det tidigare nödvändigt att använda DR-styckemalm eftersom kulsinter tenderar att klumpa sig vid höga temperaturer (när man vill öka produktiviteten i DR-anläggningar) och styckemalm förhindrar denna klumpning. Men ny beläggningsteknik för kulsinter skulle förhindra klumpningen och därmed skulle styckemalm inte längre vara en oundgänglig ingrediens. Summa summarum menar parterna därför att om DR-järnmalm måste skiljas från järnmalm för LD-processen, bör man anta två marknader: en marknad för DR-kulsinter å ena sidan och en marknad för både DR-styckemalm och DR-kulsinter å den andra sidan.

(136) Kommissionen håller med om att DR-kulsinter ur rent teknisk synvinkel fullständigt kan ersätta styckemalm. Dessutom tyder resultaten av undersökningen på att de ekonomiska hindren för att byta malm kan vara mindre i DR-sektorn än i LD-sektorn. Närmare bestämt uppgav den enda västeuropeiska köparen av DR-styckemalm och DR-kulsinter att om priserna på styckemalm skulle öka med 5–10 %, medan priserna på kulsinter skulle vara oförändrade, skulle förmodligen kulsinter komma att ersätta styckemalm i stor skala. Sammantaget tycks det alltså finnas en enkelriktad substitution mellan DR-styckemalm och DR-kulsinter genom att DR-styckemalm (av tekniska skäl) inte kan ersätta DR-kulsinter mer än till en viss andel av beskickningen medan däremot DR-kulsinter helt och hållet kan ersätta DR-styckemalm. transaktionens inverkan på konkurrensen på marknaden för DR-järnmalm bör därför bedömas utifrån antagande om två produktmarknader: i) DR-kulsinter och ii) DR-järnmalm (en kombination av styckemalm och kulsinter).

(137) I sitt svar på meddelandet om anmärkningar menar parterna att DR-malmer inte utgör en relevant marknad därför att DR-järn (resultatet av direktreduktion av DR-malm) kan ersättas av järnskrot eller tackjärn. Denna ståndpunkt håller inte för en granskning. parterna bestrider inte att endast DR-malm lämpar sig för produktion av DR-järn. Deras argument är att DR-järn, den produkt som erbjuds av köparna av DR-järnmalm (och inte av producenter av DR-järn), kan ersättas av andra produkter. Med andra ord påstår parterna att DR-malmer inte utgör en separat produktmarknad därför att DR-järn (resultatet av bearbetning av DR-järnmalm som matas in i ljusbågsugnar) på marknaden längre ned i värdekedjan kan ersättas av andra produkter. Kommissionen anser att förekomsten av konkurrerande alternativ på en marknad längre ned i värdekedjan inte förhindrar förekomsten av ett dominerande inflytande på en marknad högre upp i värdekedjan. Att producenter av DR-järn kan konkurrera med leverantörer av järnskrot eller tackjärn utgör inte nödvändigtvis något hinder för en hypotetisk leverantör av DR-järnmalm i monopolställning att tillämpa en monopolistisk prissättning på sina leveranser av järnmalm till producenter av DR-järn (som i sin tur skall sälja DR-järn till stålverk med ljusbågsugnar). Det enda som följer av förekomsten av alternativ till DR-järn är att producenter av DR-järn måste ta på sig både höga produktionskostnader (genom höga priser på järnmalm) och låga försäljningspriser (pga. att det finns substitut för deras DR-järn).

(138) I vilket fall som helst visar undersökningen inte på någon substituerbarhet mellan järnskrot, DR-järn och tackjärn. Framför allt, och som parterna medger, är järnskrot inte ett högkvalitativt material. Av detta följer att produkter med lågt mervärde, t.ex. armeringsjärn, kan tillverkas till 100 % av järnskrot, men att långa produkter med högt mervärde eller platta produkter tillverkade i ljusbågsugnar kräver en hög andel av mycket renare råvaror som tackjärn eller DR-järn. Man bör även notera att trots att järnskrot vanligen är billigare än DR-järn (vilket innebär att stålverk med ljusbågsugnar försöker maximera andelen järnskrot), så är detta inte alltid så, särskilt inte vid hög efterfrågan på järnskrot. Fastän DR-järn teoretiskt konkurrerar med solitt tackjärn, finns det tecken som tyder på att även denna substituerbarhet är begränsad, eftersom tackjärn innehåller 4 % eller mer kol och därför kräver extra syre vid bearbetningen. Av detta följer att det endast kan användas i början av smältningsprocessen, och att de följande beskickningarna måste göras antingen med järnskrot eller DR-järn.

(139) Frågan om huruvida järnmalm som lämpar sig för produktion av DR-järn hör till olika produktmarknader kan dock lämnas öppen, eftersom svaret på den inte påverkar bedömningen av transaktionens effekter på konkurrensen.

F. **Slutsats**

(140) På grundval av ovanstående drar kommissionen slutsatsen att mull, styckemalm och kulsinter utgör tre separata produktmarknader. Det finns dessutom mycket som tyder på att järnmalm som lämpar sig för produktion av DR-järn hör till olika produktmarknader, och att även

transaktionens effekt på konkurrensen på en hypotetisk produktmarknad för DR-kulsinter och på en hypotetisk produktmarknad som kombinerar DR-kulsinter och DR-styckemalm därför bör undersökas i enlighet med detta.

VI. **RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADER**

(141) Parterna hävdar att den relevanta geografiska marknaden för järnmalm skall ses som hela världsproduktionen. För det första understryker parterna att de flesta av de största stålverken i världen köper sin järnmalm både från gruvor i de egna länderna och från gruvor i andra länder. För det andra anser parterna att marknaderna för järnmalm är globala därför att stålmarknaderna längre ned i värdekedjan är globala. Eftersom stålmarknaderna är globala, måste järnmalmsproducenterna sälja sina produkter till priser som gör det möjligt för deras kunder (stålverken) att producera stål på ett konkurrenskraftigt sätt. Ett gruvföretag som försöker ta ut ett högre pris för sin malm av ett nära beläget stålverk skulle på detta sätt prisa ut detta stålverks produktion från marknaden, vilket i sin tur allvarligt skulle skada gruvföretagets intressen (genom en direkt förlust av en närbelägen kund).

(142) Kommissionen drar inte samma slutsatser i frågan. På grundval av kommissionens ingående undersökning anser den att man bör skilja på kunder i länder där Järnmalm produceras inhemskt (som i vissa fall kan välja mellan inhemska och sjöburna leveranser) och kunder i länder där det knappast finns någon inhemsk produktion av järnmalm (som västeuropeiska och japanska stålproducenter). Analysen nedan gäller alla former av järnmalm.

A. **Transport av järnmalm**

(143) För leverans till kunderna transporteras järnmalm antingen på järnväg (i regioner med en stor egen produktion, som Kina, Ryssland och Förenta staterna) och/eller med för detta ändamål specialiserade fartyg. Järnmalm som levereras med fartyg kallas ”sjöburen försäljning”.

(144) För att järnmalmen skall kunna transporteras på ett ekonomiskt sätt krävs vanligtvis specialiserad infrastruktur med hög kapacitet. I fråga om landtransporter är det klart att konventionella järnvägar inte är anpassade till de särskilda krav som ställs på transporter av järnmalm. Järnmalm transporteras i stora volymer på tåg med en längd på två till tre kilometer. Spåren måste vara särskilt konstruerade för att bära dessa mycket långa och tunga tåg. Därför transporteras järnmalm normalt på järnvägar som konstruerats speciellt för sådana transporter. På motsvarande sätt gäller att de sjöburna transporterna av järnmalm inte kan genomföras ekonomiskt med containerfartyg (dvs. liknande de större oljetankfartygen), utan i stället kräver specialiserade fartyg med en lastkapacitet på upp till 200 000 ton (motsvarande de större oljetankfartygens). Det följer även att järnmalmen endast kan skeppas ut i vissa djupvattenhamnar med särskild infrastruktur, som är utrustad för att kunna hantera malmfartyg.

(145) Dessa faktorer visar att inte alla järnmalmsproducenter kan leverera till alla kunder i hela världen. I praktiken är det förekomsten (eller frånvaron) av en adekvat transportinfrastruktur mellan en leverantör av järnmalm och en kund som avgör om den förra kan leverera sina produkter till den senare. De befintliga transportförbindelserna bestämmer på så sätt vilka leverantörer som kan vända sig till vilka kunder och vice versa.

B. **Åtskillnad mellan ”inhemska” och ”sjöburna” kundområden**

(146) I en stor del av världen köper kunderna vanligen merparten av den järnmalm de behöver av ”inhemska” leverantörer som står i förbindelse med dem antingen via järnvägen eller via inre vattenvägar. Det gäller t.ex. Förenta staterna, där 88 % av efterfrågan täcks av nordamerikanska gruvor (det mesta av återstoden köps av brasilianska leverantörer), och Östeuropa, där 80 % av järnmalmsleveranserna kommer från inhemska producenter. konkurrensbetingelserna i dessa områden bestäms därför främst av de lokala marknadsförhållandena (som de inhemska leverantörernas relativa konkurrenskraft och efterfrågestrukturen i dessa områden). Vidare har efterfrågan i dessa områden ofta anpassats till de former och kvaliteter av produkterna som de ”inhemska” gruvorna erbjuder och kan därför gälla en specifik produktmix. Kunder i Brasilien och i Australien använder t.ex. nästan utan undantag den järnmalmskvalitet som produceras lokalt. På samma sätt använder de nordamerikanska stålverken nästan enbart kulsinter, eftersom detta svarar mot de lokala egenskaperna hos järnmalmsfyndigheterna i denna region. Detta skiljer sig markant från de traditionella inköpsmönstren i Västeuropa och Östasien, där större delen av efterfrågan gäller mull och styckemalm.

(147) I motsats till detta råder en särskild situation i Västeuropa, Östasien (Japan, Taiwan och Sydkorea) och, i mindre grad, i Kina (där det inhemska utbudet är mycket otillräckligt eller icke konkurrenskraftigt). Kunderna i dessa områden är därför tvungna att köpa de produkter de behöver från avlägsna leverantörer med tillgång till den

transportinfrastruktur som behövs. I praktiken sker dessa transporter främst sjöledes, eftersom landtransporter inte kan konkurrera med sjöburna leveranser om dessa kunder. Japan och Taiwan kan rent fysiskt endast nås sjöledes, och det finns inga lämpliga landförbindelser som skulle kunna förbinda kunderna i Västeuropa med leveransområden på samma kontinent (som Kina, f.d. Sovjetunionen eller Indien). Dessutom har de kinesiska och ryska järnmalmsreserverna låg järnhalt (omkring 30 % jämfört med 60 % i brasilianska och australiska gruvor), vilket ytterligare ökar transportkostnaderna (eftersom mer "gångart" och icke-järninnehåll måste fraktas tillsammans med varje enhet järn).

(148) Då inhemska tillgångar saknas eller är av endast marginell betydelse, är kunderna i Västeuropa och Östasien nästan helt beroende av sjöburna leveranser från Brasilien, Australien, Kanada, Indien och Afrika. Följden av är att kunderna endast kan köpa de produkttyper och produktkvaliteter som dessa leverantörer har att erbjuda, och att de köper den järnmalm de behöver från en annan krets av leverantörer än de som finns i andra regioner. I detta sammanhang är det uppenbart att om en hypotetisk leverantör av sjöburen järnmalm i monopolställning skulle höja priserna med 5–10 % i dessa regioner, skulle kunderna inte kunna motverka prishöjningen genom att söka sig till alternativa försörjningskällor. Detta bekräftas av det faktum att trots att det västeuropeiska referenspriset på styckemalm ökade med 11,8 % under år 2000, började ingen ny leverantör sälja styckemalm i Västeuropa det året. Det bekräftas även av att prisutvecklingen i de områden som bygger på sjöburen försörjning inte följer samma mönster som i andra regioner. Enligt parternas uppgifter ökade t.ex. priserna med 6 % i Förenta staterna 1997–1998 samtidigt som de i Västeuropa sjönk med 1 % under samma period.

(149) Mot bakgrund av ovanstående drar kommissionen slutsatsen att konkurrensförhållandena i sjöburna kundområden (regioner som helt eller delvis är beroende av sjöburna leveranser) är egna för dessa regioner, och att leveranserna av de olika formerna av järnmalm till dessa regioner utgör geografiska marknader som är skilda från leveranserna av malm till områden som inte är beroende av sjöburna leveranser. Denna slutsats bekräftas i stort sett av kommissionens undersökning.

C. **En enda sjöburen marknad**

(150) Det är nödvändigt att fastställa om man bör göra en åtskillnad mellan olika sjöburna områden, och särskilt mellan Västeuropa å ena sidan och Östasien å den andra. Det bör noteras att det finns skäl att ta med Västeuropa i en större, "atlantisk" sjöburen marknad. Detta pga. de likheter som finns i leverans- och efterfrågeförhållandena i denna större region (och då framför allt transportkostnaderna). Men det är inte nödvändigt att bestämma om det faktiskt finns en sådan geografisk marknad, eftersom konkurrensbedömningen om man antog denna hypotes skulle vara nästan identisk med den som görs för en västeuropeisk marknad. De enda betydande "atlantiska" köparna av sjöburen järnmalm utanför Västeuropa finns i regionen vid Mexikanska golfen i Förenta staterna och i östra Kanada. Men där konsumeras endast relativt små mängder sjöburen järnmalm.

(151) Det finns inget behov av att ytterligare avgränsa de sjöburna marknaderna för DR-järnmalmsprodukter, eftersom i) det endast finns en västeuropeisk köpare av DR-järnmalm, ii) denna kund ingår i en större koncern med produktionsanläggningar för DR-järn på flera olika kontinenter, och iii) transaktionen skulle skapa en dominerande ställning hur än den geografiska marknaden definieras. I detta avsnitt kommer därför DR-järnmalm inte att diskuteras mer.

(152) I meddelandet om invändningar intog kommissionen den preliminära ståndpunkten att det kan finnas en västeuropeisk marknad för järnmalm. Skälen för detta var att i) efterfrågan från kunderna i Västeuropa ser annorlunda ut än den från kunder i andra områden (i synnerhet skiljer sig andelarna av mull, styckemalm och kulsinter från dem i Östasien), ii) transportkostnaderna påverkar konkurrenskraften och konkurrensförhållandena för leverantörer som säljer i Västeuropa, vilket gör att leveransförhållandena I Västeuropa är annorlunda än de som eventuellt råder på andra sjöburna marknader, och iii) […]*.

(153) I sitt svar på meddelandet om anmärkningar håller parterna inte längre fast vid sin ursprungliga ståndpunkt, nämligen att den relevanta geografiska marknaden bör definieras som den totala produktionen. Nu medger de att den är åtminstone så stor som den globala marknaden för sjöburen försäljning. De bestrider dock att det finns en västeuropeisk/atlantisk marknad, främst på grundval av en ekonomisk undersökning som utförts av deras ekonomiska rådgivare.

(154) För det första hävdar parterna (och deras ekonomiska rådgivare) att kommissionen inte korrekt tillämpat standardprinciperna för att definiera en relevant geografisk marknad enligt kommissionens tillkännagivande. Enligt den ekonomiska rådgivaren grundar sig definitionen av en geografisk marknad på identifiering av de produktionsregioner som kunderna anser vara de i praktiken

tillgängliga försörjningskällorna. den metod som de hänvisar till anges i punkt 13 i kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning ([33]), där det sägs att ”definiera marknaden består huvudsakligen i att identifiera vilka alternativa försörjningskällor de berörda företagens kunder har i praktiken, både vad gäller produkter eller tjänster och leverantörernas geografiska belägenhet”.

(155) För det andra för parterna fram uppgifter som tyder på att järnmalmsproducenter i Brasilien, Kanada, Australien, Sydafrika, Mauretanien och andra länder är effektiva konkurrenter i kampen om att få sälja till de västeuropeiska stålverken. Framför allt framhåller parterna att alla dessa producenter står för betydande leveransvolymer till de västeuropeiska stålverken, att de kan sälja med lönsamhet i Västeuropa och att det förekommer en del byten av leverantör.

(156) Och för det tredje menar parterna att den grund utifrån vilken kommissionen i meddelandet om invändningar gör en snäv definition av marknaden har föga eller ingen relevans för att bedöma de förhållanden som råder i konkurrensen mellan brasilianska och icke-brasilianska järnmalmsproducenter om att få sälja till vissa stålverk. I synnerhet anser de att de skillnader som påvisas i meddelandet om invändningar (t.ex. den grundval på vilken priser avtalas eller skillnader i efterfrågan) påverkar alla producenter av järnmalm på samma sätt, oberoende av var de är baserade.

(157) Sammantaget går parternas argument ut på att alla leverantörer av sjöburen malm (liksom vissa inhemska producenter i Västeuropa) kan konkurrera effektivt om försäljningen i Västeuropa. Detta, hävdar parterna, visar att Västeuropa är en del av en global marknad.

(158) Kommissionens tillvägagångssätt var att undersöka om priserna och kontraktsvillkoren för leveranser till Västeuropa bestäms av efterfråge- och utbudsfaktorer som är specifika för regionen eller om de fastställs på basis av konkurrensförhållandena på en högre nivå ([34]).

(159) Efter en noggrann granskning av parternas svar på meddelandet om anmärkningar konstaterar kommissionen att dessa skillnader, trots något annorlunda efterfråge- och utbudsförhållanden i Västeuropa, inte är tillräckligt stora för att berättiga ett antagande om snäva geografiska marknader. Som parterna säger säljer de flesta leverantörer till sjöburna marknader på de flesta sjöburna marknadsområden, och de flesta köparna på sjöburna marknader köper av de större järnmalmsproducenterna (främst australiska, brasilianska och kanadensiska företag). Snävare geografiska marknader kan det därför endast finnas om järnmalmsleverantörerna har förmåga och intresse av att diskriminera mellan olika kundområden. Kommissionens ingående undersökning visar att det, trots något annorlunda efterfråge- och utbudsförhållanden i Västeuropa, inte finns tillräckligt underlag som tyder på diskriminering för att berättiga ett antagande om snäva geografiska marknader inom områden som är beroende av sjöburna leveranser.

(160) En avgörande faktor är att prisnivåerna och kontraktsförhållandena i grunden är baserade på och resultat av de övergripande förhållandena på den sjöburna marknaden och inte i någon större utsträckning bestäms av lokala faktorer. För det första fastställs referenspriserna, som anges ovan, på grundval av förhandlingar i båda de två stora sjöburna marknadsområdena (Västeuropa och Östasien). I dessa förhandlingar beaktar man konkurrensläget på den globala sjöburna nivån, och referenspriserna återspeglar därför den övergripande balansen mellan utbud och efterfrågan i den sjöburna sektorn.

(161) […]*

(162) Mot antagandet om snävare geografiska marknader talar dessutom en av de viktigaste källorna till konkurrens i järnmalmssektorn: att finna tillräckliga avsättningsmöjligheter för kapacitetsutvidgningsprojekt. Kommissionens undersökning visar att en av de största svårigheter som leverantörerna av järnmalm ställs inför är att få tillräckligt stöd från kunderna för de stora investeringar som krävs för att bygga ut kapaciteten. Detta gäller i än högre grad eftersom nya projekt inte nödvändigtvis gäller samma järnmalmskvalitet som den som tidigare erbjudits ([35]), vilket betyder att järnmalmsföretagen måste få kunderna att övervinna sin motvilja och ändra

([33]) EGT C 372, 9.12.1997, s. 5.

([34]) Denna metod överensstämmer med definitionen av ”relevant geografisk marknad” som den formuleras i punkt 8 i tillkännagivandet: ”Den relevanta geografiska marknaden omfattar det område inom vilket de berörda företagen tillhandahåller de relevanta produkterna eller tjänsterna, inom vilken konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från angränsande geografiska områden framför allt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkor”.

([35]) Pisolitisk järnmalm utvinns t.ex. i de flesta nya gruvor som öppnats av australiska gruvföretag. Malmen har andra egenskaper än de traditionella australiska malmerna.

sin malmblandning. I ett sådant läge har järnmalmsleverantörerna ett starkt intresse av att konkurrera om alla tänkbara kunder. På grund av de höga kapitalkostnaderna för att utöka kapaciteten, skulle det inte vara lönsamt för dem att acceptera att förlora försäljningsvolym i ett viktigt kundområde i utbyte mot en måttlig prisökning i samma region.

(163) Sammantaget drar kommissionen därför slutsatsen att, även om det finns tecken på att utbuds- och efterfrågeförhållanden i Västeuropa skiljer sig något från dem i Östasien, så är dessa skillnader inte tillräckligt stora för att den västeuropeiska marknaden skall kunna betecknas som en separat marknad då den geografiska omfattningen av de relevanta marknaderna skall definieras. Det är därför inte nödvändigt att ytterligare uppdela de sjöburna kundområdena.

D. **Slutsats**

(164) Kommissionen drar därför slutsatsen att de relevanta geografiska marknaderna i det föreliggande ärendet är de olika marknaderna för försäljning av de olika formerna av järnmalm till alla sjöburna kundområden. För att beräkna marknadsandelarna skall kommissionen undersöka den totala sjöburna försäljningen, som trots att den omfattar den (begränsade) sjöburna försäljningen till inhemska kundområden, utgör en godtagbar approximation av alla sjöburna kundområden.

VII. **BEDÖMNING UR KONKURRENSHÄNSEENDE**

(165) Enligt artikel 2.3 i förordning (EEG) nr 4064/89 skall en koncentration som skapar eller förstärker en sådan dominerande ställning som medför att den effektiva konkurrensen inom den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av den påtagligt skulle hämmas, förklaras vara oförenlig med den gemensamma marknaden.

(166) EG-domstolen ([36]) har definierat begreppet dominerande ställning som den situation att ett företag har en sådan ekonomisk maktställning att det får möjlighet att hindra upprätthållandet av en effektiv konkurrens på den relevanta marknaden, genom att företagets ställning tillåter det att i betydande omfattning agera oberoende i förhållande till konkurrenter, kunder och i sista hand konsumenter.

(167) En dominerande ställning kan vara följden av flera faktorer som inte behöver vara avgörande var för sig. Bland dessa faktorer är omfattande marknadsandelar av mycket stor betydelse. Vidare utgör förhållandet mellan de marknadsandelar som parterna i koncentrationen har och konkurrenternas – särskilt de största – marknadsandelar ett användbart indicium för om det föreligger en dominerande ställning ([37]).

(168) De faktorer som beaktas för den preliminära bedömningen att den anmälda koncentrationen kommer att skapa eller förstärka en dominerande ställning på marknaderna för kulsinter och mull av järnmalm i EES anges nedan. Eftersom kommissionen inte har något att invända mot koncentrationen på marknaderna för stycke-malm, kommer denna produkt inte att diskuteras vidare i detta beslut.

Marknadsandelar

(169) På grundval av den totala sjöburna försäljningen av järnmalm år 2000, kan parternas och deras viktigaste konkurrenters marknadsandelar beräknas enligt tabellen nedan.

([36]) Mål 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, Rec. 1979, s. 461, punkterna 38 och 39. Se även förstainstansrätten, mål T-102/96 – *Gencor*, Rec. 1999, s. 753, punkt 200.

([37]) Se EG-domstolen, mål 85/76 – *Hoffmann-La Roche*, (1979) REG 461, punkt 39. Se även förstainstansrätten, mål T-102/96 – *Gencor*, Rec. 1999, s. 753, punkterna 201 och 202.

(i %)

	Total sjöburen försäljning			
	Mull	Styckemalm	Kulsinter	Totalt järnmalm
CVRD ([38])	[25–35]*	[10–20]*	[35–45]*	[25–35]*
Caemi ([39])	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*	[< 10]*
Det sammanslagna företaget	[35–45]*	[10–20]*	[40–55]*	[35–45]*
BHP ([40])	[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]*

Källa: […]*.

Andel av den globala sjöburna kapaciteten

(170) I tabellen nedan visas de viktigaste leverantörernas andelar av den totala utvinningskapaciteten för sjöburen järnmalm.

(i %)

	2000				2005			
	Mull	Styckemalm	Kulsinter	Totalt järnmalm	Mull	Styckemalm	Kulsinter	Totalt järnmalm
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]*
Sammanslagna företaget	[45–60]*	[40–50]*	[45–60]*	[40–50]*	[45–60]*	[20–30]*	[45–60]*	[40–50]*
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]*

Källa: […]*.

([38]) CVRD:s marknadsandel omfattar produktionen i alla de företag över vilka CVRD har gemensam eller egen kontroll. Detta omfattar de helägda dotterbolagen Samitri, Socoimex och Ferteco samt de gemensamma företagen GIIC (ett gemensamt företag med finansiella investerare) och Samarco (ett gemensamt företag med BHP). Beräkningen av marknadsvolymen (och marknadsandelar) omfattar inte försäljning till CVRD:s partner i gemensamma företag med följande kulsinterverk: Hispanobras, Itabrasco, Nibrasco och Kobrasco. Försäljningen från dessa kulsinterverk i de gemensamma företagen till tredje part ingår i CVRD:s marknadsandelar.

([39]) I Caemis marknadsandelar ingår produktionen i det brasilianska gruvföretaget MBR och det kanadensiska gruvföretaget QCM, som kontrolleras av Caemi tillsammans med en kanadensisk stålproducent. I beräkningen av marknadsvolymen (och marknadsandelarna) ingår inte den interna försäljningen till partnern i det gemensamma företaget.

([40]) Omfattar hela produktionen i Samarco.

A. **Dominerande ställning på marknaden för kulsinter**

(171) Transaktionen kommer att leda till överlappningar på marknaden för kulsinter, eftersom både CVRD (direkt och genom kontrollerande andelar i andra företag, bl.a. Ferteco, Samarco och GIIC) och Caemi (genom sin gemensamma kontrollerande andel i QCM, en kulsinterproducent i Kanada) verkar på denna marknad och säljer till sjöburna kunder i hela världen.

Marknadsandelar

Marknadsandelar för kulsinter (LD- och DR-kvaliteter)

(i %)

Sjöburen försäljning	Land	Försäljning 1997	Försäljning 2000	Kapacitet 2000	Kapacitet 2005
CVRD ([41])	Brasilien	[25–35]*	[25–35]*	[25–35]*	[30–40]*
Samarco (CVRD/BHP) ([42])	Brasilien	[5–15]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
Caemi (QCM) ([43])	Kanada	[5–15]*	[5–15]*	[10–20]*	[5–15]*
Sammanslagna företaget		[30–40]*	[45–55]*	[50–60]*	[50–60]*
Rio Tinto (IOC)	Kanada	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
LKAB	Sverige	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
SNIM	Mauretanien	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*
Iscor	Sydafrika	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*	[< 5]*

Källa: […]*.

(172) I sitt svar på meddelandet om invändningar ifrågasätter parterna de beräkningar av marknadsandelarna som kommissionen gjort i sitt meddelande om invändningar. En undersökning av parternas uppfattning visar att skillnaden mellan deras och kommissionens beräkningar beror på att de inte från uppgifterna om den totala marknaden rensat bort den interna försäljning som de brasilianska gemensamma företagen (kontrollerade av CVRD i samverkan med andra) haft till sina moderföretag. Eftersom denna interna försäljning inte skett under marknadsmässiga förhållanden eller varit utsatt för någon konkurrens, anser kommissionen att den inte skall räknas in i den totala marknadsvolymen. Dessutom skulle det vara inkonsekvent att inte inräkna denna försäljning i CVRD:s försäljningsvolym och samtidigt inräkna den i den *totala* marknadsvolymen. De uppgifter om marknadsandelarna som detta ger visas i tabellen ovan.

([41]) I CVRD:s marknadsandel ingår hela produktionen i alla de företag över vilka CVRD har gemensam eller egen kontroll. Detta omfattar de helägda dotterföretagen Samitri, Socoimex och Ferteco samt de gemensamma företagen GIIC (ett gemensamt företag med finansiella investerare) och Samarco (ett gemensamt företag med BHP). I beräkningen av marknadsandelarna ingår inte försäljning till CVRD:s partner i gemensamma företag med följande kulsinterverk: Hispanobras, Itabrasco, Nibrasco och Kobrasco. Försäljningen från dessa kulsinterverk i de gemensamma företagen till tredje part ingår i CVRD:s marknadsandelar.

([42]) Samarco är ett gemensamt företag som BHP och CVRD äger hälften var av. CVRD och BHP har gemensam kontroll över företaget.

([43]) I Caemis marknadsandelar ingår produktionen i det brasilianska gruvföretaget MBR och det kanadensiska gruvföretaget QCM, som kontrolleras av Caemi tillsammans med en kanadensisk stålproducent. I beräkningen av marknadsandelarna ingår inte försäljning till partnern i det gemensamma företaget.

(173) Utgående från de marknadsandelar som redovisas ovan finns det starka skäl för att anta att transaktionen skulle ge upphov till farhågor beträffande konkurrensen på marknaden för sjöburna leveranser av järnmalm i kulsinterform. CVRD:s marknadsandel på [40–50]* % skulle utökas med Caemis andel på [5–15 %]* % (genom dess kanadensiska dotterföretags, Quebec Cartier Mining, kulsinterförsäljning), vilket skulle ge en marknadsandel på [45–60]* %. CVRD/Mitsui/Caemi skulle dessutom kontrollera hela den brasilianska produktionen av kulsinter, och följaktligen den kulsintermalm som exporteras från Brasilien till alla sjöburna destinationer. Det sammanslagna företagets närmaste konkurrenter skulle ha väsentligt mindre andelar av kulsintermarknaden: Rio Tinto ([44]) ([10–20 %]*) och LKAB (13 %).

(174) Denna uppenbara dominans återfinns även på kapacitetsnivå, eftersom det sammanslagna företaget skulle kontrollera [50–60]* % av den aktuella globala sjöburna produktionskapaciteten för kulsinter (år 2000) och likaså [50–60]* % av den kapacitet som förutspås för år 2005. Det nya företagets andel av kapaciteten överstiger vida dess närmaste konkurrenters och så kommer det att förbli under överskådlig framtid: Rio Tintos aktuella globala produktionskapacitet för kulsinter uppskattas till omkring [10–20]* % och förväntas öka till omkring [10–20]* % år 2005, och LKAB:s dito uppskattas till omkring 18 % och förväntas minska till omkring 17 % år 2005. BHP:s aktuella och framtida kapacitet ([10–20]* % idag och [10–20]* % år 2005) härrör huvudsakligen från dess andel på 50 % i Samarco, dess gemensamma företag med CVRD.

(175) Enbart på denna grundval tycks transaktionen åtminstone skapa en dominerande ställning på marknaden för försäljning av järnmalm i kulsinterform till alla sjöburna kundområden, om än inte förstärka en redan existerande dominans för CVRD på denna marknad.

Begränsat konkurrenstryck från befintliga sjöburna leverantörer

(176) Av kommissionens undersökning framgår tydligt och klart att de befintliga konkurrenterna inte kommer att vara i stånd att utöva ett tillräckligt motverkande tryck på det sammanslagna företagets konkurrensbeteende.

([44]) Rio Tintos kanadensiska dotterföretag, IOC, står för nästan hela dess försäljning av kulsinter i Europa.

Det sammanslagna företagets konkurrensfördelar

(177) För det första kommer det sammanslagna företaget att ha en rad konkurrensfördelar som gör det möjligt för det att tämja sina konkurrenter. Framför allt kommer företaget att ha de största malmreserverna och de lägsta produktionskostnaderna i branschen.

(178) Enligt AME:s rapport ([45]) kan de viktigaste kulsinterproducenternas kontantkostnadsstruktur sammanfattas enligt tabellen nedan. I de kostnader som anges i tabellen ingår inte avskrivningar av tillgångar, vilket innebär att de ger en användbar approximation av marginalkostnaderna.

Genomsnittliga kulsinterkostnader 1997–2000

(USD/t)

	Produktionskostnader fob
CVRD ([46])	16,8
QCM (Caemi)	[…]*
IOC (Rio Tinto)	22,7
LKAB	23,3

Källa: AME:s rapport.

(179) Som framgår av denna tabell har CVRD redan den lägsta kostnaden i branschen, vare sig man räknar på fob- eller cif-bas. Eftersom CVRD även har de största malmreserverna i Brasilien, kan företaget utgöra ett betydande hot mot andra kulsinterleverantörers existens om dessa skulle hota CVRD:s intressen. Förvärvet av QCM kommer att ge CVRD ytterligare medel för repressalier genom att ge företaget möjlighet att förvärva en betydande del av den kanadensiska produktionskapaciteten för kvalitetskulsinter – dvs. kulsinter av mer eller mindre samma kvalitet som erbjuds av IOC, CVRD:s främsta konkurrent (tillsammans med LKAB). Detta kan ge CVRD möjlighet att vidta selektiva konkurrensåtgärder mot IOC. Det sammanslagna företaget kan även dra fördel av att IOC/Rio Tinto och LKAB inte levererar kulsinter till kunder utanför den atlantiska regionen.

([45]) AME Consulting: Mining costs of the world iron ore industry, 1997 to 2000 (maj 2001).

([46]) Inklusive Samarco.

(180) I sitt svar på meddelandet om anmärkningar säger parterna (och deras ekonomiska rådgivare) att det finns två fel i analysen ovan: i) den stödjer sig på antagandet att CVRD kan tämja sina konkurrenter genom att öka kapaciteten, en tanke som inte är ekonomiskt hållbar (eftersom den nya kapaciteten skulle få en nedpressande effekt på priserna under en lång period och inte endast för den korta period som en ”tämjningsaktion” skulle ta), och ii) repressalier för att hota andra leverantörers existens kräver att dessa företag kan drivas ut från marknaden, vilket inte kan ske med tanke på de icke-återvinningsbara kostnader som är förenade med produktion av järnmalm.

(181) Kommissionen är av annan mening. Det finns inget som tyder på att ”repressalier” (eller disciplinära åtgärder) är effektiva endast i situationer där konkurrenterna kan drivas ut från marknaden. Om t.ex. vissa konkurrenter skulle utsätta det sammanslagna företaget för en kännbar priskonkurrens, skulle en effektiv repressalie från CVRD:s sida kunna vara att pressa ned de årliga referenspriserna så att konkurrenterna skulle gå med förlust medan CVRD:s lönsamhet skulle bestå (tack vare företagets låga kostnader). Följaktligen behöver CVRD inte bygga ut sin kapacitet eller driva ut konkurrenter från marknaden för att hålla dem i schack. Hur som helst bör det noteras att den totala efterfrågan på sjöburen kulsinter enligt parternas uppskattningar kommer att växa betydligt ([47]) under den närmaste framtiden. I en sådan situation skulle en kapacitetsutbyggnad från CVRD:s sida inte vara ekonomiskt irrationell, då den växande efterfrågan snabbt skulle äta upp den överskottskapacitet (och därmed även den nedpressande effekten på priserna) som utbyggnaden skulle medföra.

(182) CVRD:s ledarskap i konkurrensen visades redan före transaktionen på så sätt att det vanligtvis var det företag som satte referenspriserna på kulsinter. Enligt de uppgifter som parterna lämnat ([48]) har CVRD och Samarco fastställt referenspriserna fyra gånger under de sju senaste åren (de tre andra gångerna var det IOC).

Högt kapacitetsutnyttjande

(183) Om CVRD försökte höja priserna på kulsinter, antingen genom högre referenspriser eller genom lägre rabatter, skulle kunderna kunna undgå att drabbas av prishöjningen endast genom att köpa större kvantiteter av andra producenter. Men kommissionens undersökning ger vid handen att detta till stor del är omöjligt, främst pga. att inga nya kulsinterverk tillkom under 1999 och 2000, och den globala genomsnittliga utnyttjandegraden av produktionskapaciteten under år 2000 låg på 92 % (en ökning från 85 % år 1985) ([49]). Faktum är att två stora europeiska stålföretag som kommissionen kontaktade i samband med marknadsundersökningen rapporterade att de haft tillfälliga svårigheter att få leveranser av kulsinter, åtminstone för att möta kortsiktiga behov eller i tvångslägen.

(184) I sitt svar på meddelandet om anmärkningar uppger parterna att 2000 var ett år med en oväntad och exceptionellt hög efterfrågan, och att efterfrågan på kulsinter under åren 2001 och 2002 förväntas bli betydligt lägre. Detta tyder, enligt parternas uppfattning, på att det är osannolikt att efterfrågan på kulsinter kommer att möta utbudsbegränsningar under de kommande åren. Dessa påståenden bekräftas inte av resultaten av undersökningen. I en framställning som CVRD och JP Morgan gjorde i november 2000 uppgavs att efterfrågan på sjöburen kulsinter förväntades växa kontinuerligt från år 2000 till 2005. Detta pga. strukturella faktorer som i) den ökande andelen av ljusbågsugnar i den globala stålproduktionskapaciteten, ii) ökande produktion av DR-järn, iii) stängning av sinterverk och byggen av masugnar utan sintringskapacitet, och iv) den ökade användningen av injektion av pulveriserat kol i masugnar. CVRD:s resultat från första och andra kvartalen 2001 visar likaledes på en ökning av försäljningen av kulsinter jämfört med år 2000. Slutligen förklaras det i en framställning av Merrill Lynch och CVRD i maj 2001 att ”nya utvecklingstendenser inom järn- och stålframställning ökar efterfrågan på kulsinter”.

(185) Man räknar även med att denna situation med ett knappt utbud kommer att bestå och till och med förvärras under överskådlig framtid. Trots att kapaciteten förväntas öka under den närmaste framtiden, kommer detta endast att motsvara den förväntade efterfrågeökningen. Enligt parternas uppgifter kan t.ex. den totala efterfrågan på sjöburen kulsinter år 2005 komma att överstiga den totala sjöburna kapaciteten pga. en förväntad ökning av efterfrågan.

(186) I detta sammanhang verkar det vara mycket osannolikt att kunderna kunde byta leverantör om CVRD försökte höja priserna eller minska rabatterna. Man kan dessutom fråga sig om konkurrerande leverantörer har intresse av att utmana CVRD, eftersom dessa andra leverantörer redan ligger nära kapacitetstaket i sin produktion och eftersom de kan bli utsatta för repressalier från CVRD:s sida.

(187) Vidare tyder resultaten av kommissionens undersökning på att medan CVRD kan öka sin kapacitet och har tillgång till malmreserver av hög kvalitet och till låg kost-

([47]) CVRD och JP Morgan uppgav t.ex. i en gemensam framställning i november 2000 att efterfrågan på sjöburen kulsinter förväntades växa från 75 miljoner ton år 2000 till 95 miljoner ton 2005.

([48]) Iron Ore Manual 2000-2001, the Tex Report.

([49]) *Källa*: The Iron Ore Market (2000–2002), maj 2001 (UNCTAD).

nad, gäller detta kanske inte dess befintliga konkurrenter. CVRD har lägre kostnader för drift och kapacitetsutbyggnad än någon av dess konkurrenter när det gäller att leverera kulsinter till Västeuropa. Detta ger CVRD en påtaglig konkurrensfördel i förhållande till de andra leverantörerna. Efter förvärvet skulle CVRD/Mitsui/Caemi dessutom kontrollera största delen av de malmreserver av bästa kvalitet i Atlantregionen som lämpar sig för produktion av kulsinterbeskickning (alla reserver i Brasilien och en stor del av de relevanta reserverna i Kanada). CVRD har för avsikt att bygga ut sin produktionskapacitet för kulsinter genom att uppföra ett kulsinterverk nära djupvattenshamnen i Sao Luis i Brasilien (som betjänar CVRD:s gruvor i Carajas i Norra systemet). Verket skall enligt planen tas i bruk 2002, och skulle öka det nya företagets kapacitet att producera kulsinter med omkring 6 miljoner ton per år. Ferteco (som nu är en del av CVRD) planerar dessutom att bygga ett andra kulsinterverk. Detta skulle i praktiken fördubbla Fertecos kapacitet att producera kulsinter, till omkring 8,5 miljoner ton per år. Den nya anläggningen skall stå färdig 2004 ([50]).

(188) Denna nya kapacitet som planeras kommer att göra det möjligt för det sammanslagna företaget att möta den förväntade ökningen av efterfrågan på sjöburen kulsinter, och detta till en kostnad som är lägre än vad som är möjligt för någon av företagets konkurrenter. CVRD gynnas av skalekonomiska effekter, samverkansvinster och lägre brytningskostnader, som dess konkurrenter på marknaden för leveranser av kulsinter till sjöburna områden inte kan mäta sig med.

(189) De enda oberoende leverantörerna av sjöburen kulsinter av betydelse är IOC (Rio Tinto) och LKAB, med gruvor i Kanada respektive Sverige. Och de levererar endast till kunder i den atlantiska regionen. Båda dessa företags nuvarande kulsintringskapacitet skulle begränsa deras förmåga att möta en större efterfrågan på kulsinter. För det första låg IOC:s och LKAB:s kapacitetsutnyttjande år 2000 på närmare 90 %. Om man räknar med eventuella störningar (pga. t.ex. stormar eller flaskhalsar i leveranskedjan), betyder detta att de i praktiken arbetar med full kapacitet. För det andra, även om de skulle försöka öka kapaciteten, t.ex. som svar på en hypotetisk prishöjning från det nya sammanslagna företagets sida, visade kommissionens marknadstest att detta skulle ta åtminstone tre år (två års byggnadstid plus ett år för en genomförbarhetsstudie). Vidare skulle ett beslut att investera i ny kapacitet med all sannolikhet tas först när dessa konkurrenter övertygats om att en sådan hypotetisk prishöjning skulle vara bestående (ett ytterligare dröjsmål).

(190) Enligt en av de större järnmalmsleverantörer som kommissionen tog kontakt med i samband med marknadsundersökningen, skulle LKAB ”ha problem med att motivera” en kapacitetsutbyggnad pga. sina egna höga kostnader. framför allt ger LKAB:s lokalisering i Sverige företaget nackdelar i form av höga arbetskostnader och kostnader för att uppfylla miljöskyddsbestämmelser. LKAB har själv uppgett att företaget skulle vara berett att investera i ny kapacitet på medellång eller lång sikt om man kunde ”se en ökad långsiktig efterfrågan tillsammans med en acceptabel avkastning på investeringen”. LKAB har dock bekräftat att man för närvarande inte har tillräcklig extra kapacitet för att möta en hypotetisk prishöjning från CVRD/Mitsui/Caemi.

(191) Kommissionens marknadsundersökning visade även att fastän IOC (Rio Tinto) planerar att ha extra kapacitet om 4,5 miljoner ton (genom renovering av ett av företagets befintliga sinterverk) klar för drift 2004 (1,3 miljoner ton 2002), kommer detta inte att innebära mer än att företaget kan möta den förväntade ökningen av efterfrågan från dess nuvarande kunder. Det är därför mycket osannolikt att kapaciteten skulle vara tillräcklig för att framgångsrikt motverka en hypotetisk prishöjning från det nya sammanslagna företagets sida.

(192) I sitt svar på meddelandet om anmärkningar uppger parterna att det inte är CVRD som har mest överskottskapacitet, utan QCM, LKAB och IOC. I ett sådant läge, säger parterna, att, trots att enskilda kulsinterproducenter (som LKAB) inte har tillräckligt med överskottskapacitet för att helt ersätta CVRD, dessa konkurrenter faktiskt har tillräcklig kapacitet för att överta betydande volymer av CVRD och på så sätt sätta tryck på det sammanslagna företagets konkurrensbeteende. Kommissionen delar inte denna uppfattning. För det första kommer endast två av de tre viktigaste oberoende kapacitetsinnehavare som parterna nämner (QCM, LKAB och IOC) att finnas kvar efter transaktionen, eftersom Caemi har gemensam kontroll över QCM tillsammans med en annan part. För det andra, och som anges ovan, förväntas all eventuell överskottskapacitet som IOC och LKAB nu har att minska i den närmaste framtiden då efterfrågan ökar. Och för det tredje beaktar parternas argument inte de konkurrensfördelar som det sammanslagna företaget har och dess förmåga att tämja marknaden. Den omständigheten att CVRD gynnas av en högre grad av kapacitetsutnyttjande än dess konkurrenter visar på de konkurrensfördelar som CVRD redan har. eftersom CVRD:s ställning kommer att stärkas ytterligare genom det föreslagna förvärvet av QCM, kommer läget för de befintliga konkurrenterna (och deras förmåga att utmana CVRD:s agerande) sannolikt att bli ännu sämre.

([50]) *Källa*: The Iron Ore Market (2000-2002), maj 2001 (UNCTAD).

(193) På grundval av ovanstående drar kommissionen slutsatsen att de befintliga leverantörerna av sjöburen kulsinter inte kommer att kunna utöva ett tillräckligt konkurrenstryck på det sammanslagna företagets beteende på marknaden.

Stora hinder för marknadsinträde

(194) Vidare framgår det av kommissionens undersökning att det är osannolikt att nya inträden på marknaden för sjöburen kulsinter skulle förekomma i en tillräcklig utsträckning eller vid en så läglig tidpunkt att det nya företaget skulle avskräckas från att eventuellt utnyttja sin maktställning på marknaden. Som en oberoende järnmalmsproducent (som i dag inte producerar någon kulsinter) angav för kommissionen: man skulle endast överväga att investera i produktionskapacitet för kulsinter på lång sikt ([51]). Under mellantiden, anser detta företag, skulle det sammanslagna företaget ha frihet att höja priserna och ingen befintlig leverantör skulle ha kapacitet att motverka en sådan åtgärd. Av samma skäl framstår det som högst osannolikt att andra järnmalmsproducenter skulle gå in på marknaden för leverans av sjöburen kulsinter.

(195) Som förklaras ovan finns det ytterst stora hinder för att gå in på de sjöburna järnmalmsmarknaderna. Kostnaderna för att öppna nya gruvor, tillsammans med den tillhörande transportinfrastrukturen, gör att det är nästan omöjligt att komma in på marknaden på annat sätt än genom förvärv. Även om det är enklare att utöka en befintlig kapacitet för järnmalmsproduktion, särskilt – i detta sammanhang – genom att uppföra kulsinterverk, är kostnaderna för att bygga sådana anläggningar ändå betydande, upp till flera hundra miljoner amerikanska dollar per anläggning. För andra aktörer än CVRD, som överväger att bygga ett kulsinterverk anpassat för sjöburna kundområden, skulle dessa kostnader vara ännu högre. Man kan därför dra slutsatsen att alla sådana potentiella konkurrenter skulle dra sig i det längsta för att göra en sådan investering, åtminstone på kort eller medellång sikt.

(196) Dessutom har den australiska järnmalmen egenskaper som gör att den till nästan 100 % är olämplig för kulsintring. Kommissionens marknadsundersökning visar att en ökning på 10 % av priserna på kulsinter i förhållande till mull inte skulle räcka för att berättiga investeringar i kulsinterverk i Australien. Kostnaderna för sådana investeringar skulle bli höga pga. att de australiska gruvorna ligger långt borta från marknaderna, och därför att det i allmänhet krävs mycket energi för att krossa australisk malm därför att den är så hård. följaktligen finns det ingen befintlig och knappast heller någon potentiell konkurrens från australiska gruvor på marknaden för sjöburna leveranser. Detta faktum utesluter uttryckligen BHP som en potentiell konkurrent till det nya sammanslagna företaget, åtminstone under överskådlig tid ([52]). BHP har ingen kapacitet att producera kulsinter i Australien, och kan därför inte ersätta brasiliansk malm, åtminstone inte på kort eller medellång sikt: kunderna skulle vara tvungna att göra stora ändringar av sina ugnar för att kunna använda den förändrade beskickningen.

(197) Av de skäl som anges ovan i samband med definitionen av den relevanta geografiska marknaden, är det även mycket osannolikt att kulsinterleverantörer i Förenta staterna, Ryssland, Ukraina eller Kina skulle gå in på marknaden för försäljning av sjöburen kulsinter. På kort eller medellång sikt kommer det med säkerhet inte att ske.

Begränsat utjämnande marknadsinflytande och starka farhågor från kundernas sida

(198) Som anges ovan är stålindustrin mycket mindre koncentrerad än järnmalmsbranschen. Enbart i Europa finns det sju köpare av järnmalm. […]*. En granskning av de relativa resultaten för stålproducenterna (förluster eller låga marginaler) och producenterna av sjöburen järnmalm (hög lönsamhet och stigande priser i de två senaste förhandlingsrundorna) visar tydligt att stålproducenterna inte lyckats utöva mycket inflytande ens före minskningen av antalet järnmalmsproducenter i det föregående ledet i värdekedjan.

(199) De svar från kunder som kommissionen fått i samband med sin marknadsundersökning bekräftar att stålverken i de sjöburna kundområdena har ett begränsat utjämnande inflytande på kulsintermarknaden. Nästan alla de stålföretag som kommissionen varit i kontakt med uppgav att de inte skulle kunna motstå en hypotetisk höjning av priset på kulsinter från det nya sammanslagna företagets sida, åtminstone inte på kort eller medellång sikt. De flesta som svarade bekräftade att marknaden för kulsinter är ansträngd, med föga eller ingen alls överskottskapacitet på utbudssidan, vilket omöjliggör eventuella försök från köparnas sida att utöva ett utjämnande inflytande (”inte utan alternativa inköpskällor”, som en kund uttryckte det). Kunderna bekräftade även att det skulle ta tid att få fram ny kapacitet.

([51]) En annan järnmalmsproducent (som i dag inte har någon produktionskapacitet för kulsinter) sade sig inte vara villig att investera i kulsinterkapacitet om CVRD/Mitsui/Caemi skulle höja priset på kulsinter med 5–10 %.

([52]) Detsamma gäller Rio Tintos verksamhet i Australien. Dessa gruvor erbjuder ingen potentiell konkurrens på marknaden för sjöburna leveranser av kulsinter.

(200) I sitt svar på meddelandet om anmärkningar bestrider parternas kommissionens slutsats om stålproducenternas begränsade utjämnande inflytande på marknaden. Den ekonomiska rådgivare som parterna engagerat har identifierat två hot, som enligt rådgivarens uppfattning skulle ge kunderna en betydande makt gentemot leverantörerna av kulsinter. De två hoten är i) stålverkens förmåga att byta leverantör av kulsinter, och ii) deras förmåga att stödja framtagande av ny produktionskapacitet hos rivaliserande kulsinterproducenter.

(201) Kommissionen anser inte att dessa faktorer ger kunderna något betydande utjämnande inflytande. Kunderna kan naturligtvis, precis som i alla andra branscher, byta leverantör. Men det utjämnande inflytande som ett sådant agerande kan ge dem beror på hur viktig var och en av dessa enskilda kunder är för det sammanslagna företaget. Endast om dessa kunder står för en avsevärd andel av det sammanslagna företagets försäljning och om det senare inte lätt kan finna andra avsättningsmöjligheter kan hotet om byte av leverantör anses vara substantiellt. Resultaten av undersökningen visar att detta inte är fallet, både pga. att stålindustrin är mycket mindre koncentrerad än järnmalmsbranschen och pga. att det höga kapacitetsutnyttjandet betyder att kulsinterproducenterna relativt enkelt kan finna nya avsättningsmöjligheter för sin produktion.

(202) Det är likaså sant att kunderna kan bestämma sig för att stödja en utbyggnad av produktionskapaciteten för kulsinter hos konkurrerande leverantörer. Som anges ovan verkar det som om detta inte skulle komma att ske i någon större utsträckning, eftersom i) det skulle behövas ett stort antal kunder för att finansiera tillräckligt mycket ny kapacitet för att begränsa det sammanslagna företagets konkurrensbeteende, ii) CVRD redan har planer på att bygga ut sin kapacitet, vilket minskar incitamenten för kunderna att finansiera nya kulsinterverk, iii) de kunder som är villiga att bidra till ny kapacitet skulle föredra, som framgår av skapandet av de brasilianska gemensamma företagen mellan CVRD och kunder som försörjs sjöledes, att detta görs i de områden som har de lägsta produktionskostnaderna (Brasilien) för att de skall få maximal avkastning på sin investering, och iv) kulsinterkapaciteten kanske inte kan utökas så lätt som parterna hävdar, framför allt pga. behovet av tillräckliga kvantiteter av kulsinterbeskickning.

(203) Slutligen upprepar kommissionen att kunderna har gett uttryck för stora farhågor för effekterna av transaktionen. De höga vinstmarginalerna för järnmalmsproducenterna ([53]) i jämförelse med de låga vinstmarginaler som deras kunder har, är också ett tydligt tecken på hur maktbalansen mellan leverantörer och kunder ser ut. Som en kund angav under utfrågningen: vad kunderna ser är att stålpriserna tenderar att sjunka, produktionskostnaderna för järnmalm har minskat betydligt under de senaste åren, men priserna på järnmalm sjunker inte.

([53]) CVRD har en nettomarginal som närmar sig 50 % och dess avkastning på sysselsatt kapital överstiger 20 %.

Effekter av transaktionen

Eliminering av QCM som oberoende leverantör

(204) Genom förvärvet av Caemi undanröjer CVRD Quebec Cartier Mining som en konkurrerande aktör på marknaden för leveranser av kulsinter till EES. QCM har en marknadsandel på [10–20]* % av den relevanta marknaden, och dess försvinnande minskar antalet faktiska konkurrenter från fyra till tre. Detta kommer till CVRD:s nyligen (2001) genomförda undanröjning av Ferteco, […]*, som en konkurrerande aktör, vilket minskade antalet oberoende leverantörer av sjöburen kulsinter från fem till fyra.

(205) […]*.

Förmåga att vidta selektiva konkurrensåtgärder mot IOC

(206) CVRD har i dag ingen produktion av kanadensisk kulsinter av hög kvalitet. Efter den anmälda transaktionen kommer CVRD att kontrollera QCM (tillsammans med IOC/Rio Tinto, den största leverantören av kanadensisk kulsinter av hög kvalitet). Det nya företaget skulle då kunna vidta selektiva konkurrensåtgärder mot IOC, i syfte att motarbeta detta företags intresse av att bygga ut sin kulsinterkapacitet. Sådana åtgärder kunde ske i form av […]* eller korssubventionering mellan CVRD:s och QCM:s kulsinterproduktion. Detta skulle i hög grad påverka IOC:s konkurrenskraft i fråga om leveranser av kulsinter till EES. I kommissionens marknadsundersökning framkom det faktiskt att det förekom ett visst utbyte av köpare av kulsinter mellan IOC och QCM, då kunderna fått ett mer konkurrenskraftigt erbjudande från den ena eller den andra leverantören.

CVRD sannolikt prisledare

(207) CVRD är redan prisledare på marknaden för försäljning av sjöburen kulsinter: under de senaste åren har referenspriserna satts på grundval av de priser som avtalats med CVRD. Denna prisledande roll kommer sannolikt att förstärkas efter CVRD:s förvärv av QCM (som följer nära i tiden efter dess nyligen genomförda förvärv av Ferteco), genom att det nya företaget kommer att stå för en större del av den sjöburna försäljningen av kulsinter, att antalet oberoende leverantörer av kulsinter på några få månader minskar från fem till tre, och att det sammanslagna företaget kommer att få konkurrensfördelar och nya källor till marknadsinflytande. Kommissionens

undersökning bekräftar att en sådan utveckling är sannolik. Både konkurrenter och kunder har uppgett att de andra leverantörerna av sjöburen kulsinter sannolikt skulle följa CVRD/Mitsui/Caemis exempel och höja sina priser. Dessa leverantörer skulle, pga. sina högre kostnadsnivåer och oförmåga att på kort sikt öka sin kapacitet, ha större intresse av att höja sina priser till den ”nya marknadsnivån” än att försöka konkurrera på prisnivåer som ligger under dem som CVRD/Mitsui/Caemi erbjuder.

Högre priser […]*

(208) Till följd av sin nya ställning med ökat inflytande på marknaden, skulle det nya företaget sannolikt kunna höja de reala priserna.[…]*.

Slutsats

(209) Kommissionen har, av de skäl som beskrivs ovan, dragit slutsatsen att transaktionen åtminstone skulle skapa en dominerande ställning, om än inte förstärka en befintlig dominans, på marknaden för leveranser av järnmalm i kulsinterform till alla sjöburna kundområden.

B. **Dominerande ställning på hypotetiska marknader för direktreduktionsmalm**

(210) Som förklaras ovan finns det starka tecken på att DR-järnmalm kan höra till olika produktmarknader, och att effekten av transaktionen, inom sektorn för DR-järnmalm, bör bedömas på två marknader, nämligen i) en marknad för DR-kulsinter, och ii) en marknad som kombinerar DR-kulsinter och DR-styckemalm (pga. den enkelriktade substituerbarheten mellan DR-styckemalm och DR-kulsinter).

Dominans på marknaden för DR-kulsinter

(211) Marknadsandelarna för DR-kulsinter framgår av tabellen nedan. På grund av den begränsade tillgången på offentliga uppgifter om denna försäljning, har marknadsandelarna beräknats på basis av hela den globala försäljningen på den fria marknaden. I dessa uppgifter ingår produktionen i företag som inte har tillgång till den sjöburna marknaden, vilket betyder att det sammanslagna företagets faktiska ställning på marknaden kan vara underskattad. Enligt de uppgifter som lämnats av tredje part, skulle parternas förenade marknadsandelar överstiga 62 % av den sjöburna kapaciteten 2001.

Andelar av marknaden för DR-kulsinter

	Land	Fri försäljning 1997	Fri försäljning2000	Kapacitet
		Fri försäljning (%)	Fri försäljning (%)	2000 (miljoner ton)
CVRD	Brasilien	39	38	9,2
Samarco (CVRD/BHP)	Brasilien	16	19	6,0
QCM (Caemi)	Kanada	[< 10] *	[< 10] *	4,0
Det sammanslagna företaget		[60–70]*	[60–70]*	19,2
IOC (Rio Tinto)	Kanada	0	4	2,5
LKAB	Sverige	13	14	8,3

Källa: Midrex report 2000.

(212) Kommissionen har, av de flesta av de skäl som beskrivs ovan med avseende på kulsinter, dragit slutsatsen att transaktionen åtminstone skulle skapa en dominerande ställning, om än inte förstärka en befintlig dominans, på marknaden för leveranser av kulsinter för direktreduktion till alla sjöburna kundområden. Marknadsandelarna är dessutom jämförbara med (eller till och med högre än) dem som råder på hela kulsintermarknaden.

(213) I sitt svar på meddelandet om anmärkningar säger parterna att det för närvarande inte finns någon efterfrågan på DR-järnmalm i EES, eftersom den enda direktreduktionsanläggningen i denna region (som ägs av Ispat och finns i Hamburg) är stängd. Men även om det stämmer att Ispats anläggning var stängd under flera månader 2001 (pga. exceptionellt höga priser på naturgas som påverkade dess lönsamhet ([54])), har anläggningen varit i kontinuerlig drift under de 30 senaste åren och förväntas snart återuppta driften.

(214) Slutligen säger parterna i sitt svar på meddelandet om anmärkningar att DR-kulsinter inte behöver framställas av mull av högsta kvalitet, vilket betyder att alla kulsinterverk lätt kan gå in på DR-marknaden. Även om det förhöll sig på det sättet, skulle detta inte påverka konkurrensbedömningen av transaktionen, eftersom det sammanslagna företaget skulle ha en dominerande ställning på den globala marknaden för sjöburen kulsinter.

([54]) Det finns dessutom tydliga tecken på att naturgaspriserna under de närmaste åren inte kommer att ligga kvar på dessa ovanligt höga nivåer.

Dominans på marknaderna för DR-styckemalm och DR-kulsinter

(215) I avsnittet ovan visas att transaktionen kommer att skapa eller förstärka en dominerande ställning för det sammanslagna företaget på marknaden för DR-kulsinter. Detta pekar redan i sig mot liknande slutsatser om den globala marknaden för DR-styckemalm och DR-kulsinter, eftersom DR-kulsinter utgör 78 % av försäljningen av DR-järnmalm på den fria marknaden. Men det finns även starka indicier på att situationen på marknaden för DR-styckemalm i hög grad liknar den som råder på marknaden för DR-kulsinter.

(216) Inom DR-sektorn gör man traditionellt en åtskillnad mellan ”garanterad” försäljning (captive sales, intern försäljning inom vertikalt integrerade företag) och försäljning på den fria marknaden (merchant sales) till fristående producenter av DR-järn. Denna åtskillnad är också relevant för att beräkna marknadsandelar. Endast försäljningen på den fria marknaden återspeglar det verkliga marknadsinflytandet för de leverantörer som verkar på den fria marknaden på ett korrekt sätt, eftersom den garanterade försäljningen gäller kvantiteter som egentligen aldrig kommer ut på marknaden, som inte är tillgängliga för icke-integrerade producenter av DR-järn och för vilka ingen verklig konkurrens råder.

(miljoner ton)

Försäljning av DR-styckemalm	Land	Försäljning 1997		Försäljning 2000		Kapacitet
		Garanterad försäljning	Fri försäljning	Garanterad försäljning	Fri försäljning	2000
CVRD	Brasilien	0	0,7	0	1,0	3,7
MBR (Caemi)	Brasilien	[< 5] *	[< 10] *	[< 5] *	[< 5] *	[< 5] *
Det sammanslagna företaget		[< 5] *	[< 5] *	[< 5] *	[< 5] *	[< 10] *
MCR (Rio Tinto)	Brasilien	0	0	0	0	1,5
NMDC	Indien	0	4,2	0	2,0	6,2
CVG	Venezuela	0,6	0	0,9	0	2,5
Iscor	Südafrika	0	1,8	0	4,0	4,0
Las Encinas	Mexico	0	0	0,2	0	0,3
Totalt hela världen		[…] *	[< 15] *	[< 5] *	[< 15] *	20,7

Källa: Midrex report 2000.

(217) Som framgår av tabellen ovan finns det i dag endast fyra aktiva leverantörer på den globala fria marknaden: CVRD, MBR, NMDC och Iscor. Genom att förena CVRD och MBR minskar transaktionen detta antal till tre. Vidare bör inte alla tre av dessa leverantörer anses ha samma ställning på marknaden: medan CVRD och MBR exporterar en stor andel av sin DR-styckemalm, verkar det som om NMDC inte har någon försäljning utanför Indien, och Iscor säljer redan 100 % av sin kapacitet. NMDC:s oförmåga att sälja på exportmarknaderna bekräftas ytterligare av att företaget, trots att det har en betydande produktionskapacitet (mer än 6 miljoner ton), år 2000 endast lyckades sälja 2 miljoner ton.

(218) Kommissionens undersökning visar att efterfrågan på DR-järn (och följaktligen DR-järnmalm) förväntas öka dramatiskt under den närmaste framtiden (från 43,2 miljoner ton år 2000 till 60 miljoner ton år 2005), i överensstämmelse med den genomsnittliga tillväxttakt på 8 % per år som noterades 1995–2000. I en sådan situation kommer konkurrensen först och främst att bestämmas av styckemalmleverantörernas förmåga att möta denna extra efterfrågan.

(219) Medan det sammanslagna företaget har en betydande överskottskapacitet som gör att det kan svara på denna ökade efterfrågan, finns det mycket som tyder på att NMDC inte är konkurrenskraftigt nog för att kunna sälja utanför Indien. Och Iscor har redan slagit i sitt kapacitetstak, och företagets planerade kapacitetsökning (med 10 %) kommer inte att förslå för att möta den förväntade ökningen på 38 % av efterfrågan på DR-järn. Dessutom visar kommissionens marknadsundersökning att den uppgift om Iscors kapacitet som Midrex anger kan vara lite överskattad. Följaktligen kommer dessa leverantörer inte att i tillräckligt hög grad kunna motverka det sammanslagna företagets konkurrensbeteende.

(220) Parterna hävdar att det i branschen som helhet fortfarande finns en betydande överskottskapacitet, och att andra leverantörer därför kunde gå in på den fria marknaden om det sammanslagna företaget skulle höja priserna eller minska rabatterna. Resultaten av kommissionens undersökning tyder dock på att det förhåller sig annorlunda. För det första tycks MCR inte ha tillgång till den infrastruktur som behövs för utskeppning av malm: företaget står inte i förbindelse med någon hamn, och dess produkter transporteras för det mesta med pråm nedför floderna Paraguay och Paraná för att säljas till grannländerna i Mercosur (främst Argentina). För det andra, även om CVG har tillgång till infrastruktur för sjöfrakt, har företaget endast en begränsad kapacitet för DR-malm (2,5 miljoner ton) och det finns en stor lokal efterfrågan eftersom all produktion av tackjärn i Venezuela sker med direktreduktionsmetoder (med en total kapacitet på 8,8 miljoner ton). I ett sådant sammanhang och med tanke på CVG:s ägarintressen i de flesta venezuelanska producenter av DR-järn, synes det vara högst osannolikt att CVG skulle kunna föra ut tillräckliga kvantiteter till den sjöburna marknaden för att i någon större utsträckning kunna motverka det sammanslagna företagets konkurrensbeteende. Pga. den mycket specifika kvalitet av styckemalm som krävs för direktreduktionsprocesser, finns det dessutom ingenting som tyder på att en ny producent av styckemalm skulle kunna komma in på marknaden.

(221) I praktiken beror följaktligen konkurrensförhållandena på den fria marknaden för DR-styckemalm väsentligen på rivaliteten mellan de leverantörer som har tillräcklig överskottskapacitet och tillgång till infrastruktur för sjöburna transporter, dvs. MBR och Ferteco. Detta bekräftas ytterligare av den ledande köparen av DR-järnmalm (den enda kunden i Västeuropa), som uppgav att han i allt väsentligt var beroende av leveranser från dessa två företag. Genom att förena dessa två företag, kommer den föreslagna transaktionen att undanröja den ovan nämnda rivaliteten och på så sätt skapa en dominerande ställning på denna marknad. Parternas argument att MBR för närvarande inte säljer DR-styckemalm i Västeuropa kan inte godtas, eftersom företaget lätt kunde göra detta (vilket tidigare leveranser tydligt visar) och eftersom det för västeuropeiska kunder är det enda trovärdiga alternativet till CVRD.

(222) Mot bakgrund av ovanstående har kommissionen därför dragit slutsatsen att transaktionen åtminstone skulle skapa en dominerande ställning, om än inte förstärka en befintlig dominans, på den hypotetiska marknaden för leveranser av styckemalm och kulsinter för direktreduktion till alla sjöburna kundområden.

C. **Ingen dominerande ställning på marknaden för mull**

(223) Både CVRD (direkt och genom sina kontrollerande ägarandelar i Ferteco, Samitri, Samarco m.fl.) och Caemi (genom sina kontrollerande ägarandelar i MBR och QCM) har verksamhet i denna sektor och säljer produkter till sjöburna kundområden. I sitt beslut av den 3 juli 2001 enligt artikel 6.1 c i förordning (EEG) nr 4064/89 gav kommissionen uttryck för allvarliga tvivel på transaktionens förenlighet med den gemensamma marknaden, eftersom den kan skapa eller förstärka en kollektiv dominerande ställning på denna marknad. Av de skäl som anges ovan har dessa allvarliga tvivel mildrats i samband med den ingående undersökningen.

Marknadsandelar

(i %)

Sjöburen försäljning	Land	Försäljning 1997	Försäljning 2000	Kapacitet 2000	Kapacitet 2005
CVRD	Brasilien	[20–35]*	[20–35]*	[30–40]*	[30–40]*
Caemi (MBR och QCM)	Brasilien och Kanada	[10–20]*	[5–15]*	[10–20]*	[10–20]*
Det sammanslagna företaget ([55])		[30–40]*	[30–40]*	[40–50]*	[40–50]*
BHP	Australien	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*	[10–20]*
Rio Tinto	Australien och Kanada	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*	[20–30]*
LKAB	Sverige	[1–10]*	[1–10]*	[1–10]*	[1–10]*
SNIM	Mauretanien	[1–10]*	[1–10]*	[1–10]*	[1–10]*
Iscor	Sydafrika	[1–10]*	[1–10]*	[1–10]*	[1–10]*

Källa: Midrex report 2000.

Ingen dominans för något enskilt företag

(224) Trots det sammanslagna företagets relativt stora marknadsandelar, finns det ingenting som tyder på att transaktionen kan skapa eller förstärka en dominerande ställning för ett enskilt företag på marknaden för mull som säljs till sjöburna kundområden. Det sammanslagna företaget kommer fortsättningsvis att vara utsatt för konkurrens från andra stora leverantörer, särskilt Rio Tinto ([20–30]* % av försäljningen) och BHP ([10–20]* % av försäljningen). Dessa två leverantörers konkurrenskraft betygas även av deras kostnadsstrukturer, som inte väsentligt skiljer sig från CVRD:s (och är fördelaktigare än MBR:s). Detta bekräftas ytterligare av BHP:s ([…]* %) och Rio Tintos ([…]* %) höga kapacitetsutnyttjande, som överstiger CVRD:s ([…]* %) och Caemis ([…]* %), och av att kunderna i betydande utsträckning byter mellan produkter av olika ursprung, som parterna framhåller i sitt svar.

Ingen kollektiv dominans

(225) I sitt beslut av den 3 juli 2001 uttryckte kommissionen allvarliga tvivel på att transaktionen var förenlig med den gemensamma marknaden eftersom den kan leda till en kollektiv dominerande ställning för de tre största leverantörerna av sjöburen malm, nämligen CVRD, BHP och Rio Tinto.

(226) I detta beslut hänvisade kommissionen särskilt till i) dessa marknadsaktörers stora och växande marknadsandelar ([…]* % av den totala sjöburna efterfrågan efter den föreslagna transaktionen), ii) deras fördelaktiga och likartade kostnadsstrukturer, särskilt jämfört med andra leverantörer av sjöburen malm, iii) den stora öppenheten på marknaden i fråga om referenspriser och volymer, och iv) den stabila efterfrågan.

([55]) I uppgifterna om det sammanslagna företagets marknadsandelar ingår även produktionen i den indiska gruvan Sesa Goa, som kontrolleras av Mitsui.

(227) I detta sammanhang såg kommissionen risker för att de tre ledande leverantörerna av järnmalm kunde ha liknande intressen och att detta kunde leda till parallella konkurrensbegränsande beteenden. I praktiken undersökte kommissionen tre olika mekanismer som möjligtvis kunde leda till en situation med kollektiv dominans: i) parallella strategier under förhandlingar om referenspriser (CVRD, Rio Tinto och BHP är vanligtvis prissättare i Västeuropa och Japan), ii) koncentrationen till dessa företag på deras respektive ”naturliga” marknader (den region där de gynnas av fördelaktiga transportkostnader, nämligen Östasien för de australiska leverantörerna och Västeuropa för det sammanslagna företaget), och/eller iii) begränsningar av kapacitetsökningar.

(228) I undersökningen har det framkommit ett antal strukturella faktorer som gör det svårt att upprätthålla en kollektiv dominans. För det första har kunderna och konkurrenterna konsekvent hävdat att det finns en betydande konkurrens mellan de två australiska leverantörerna, som båda säljer samma typer av produkter och som konkurrerar effektivt med varandra om större volymer och om nya projekt för att utvidga kapaciteten.

(229) För det andra är mull, som anges ovan, en differentierad produkt. Framför allt har brasiliansk malm helt annorlunda produktegenskaper än australisk malm. Dessa skillnader skapar asymmetriska konkurrensincitament för brasilianska och australiska leverantörer. Genom att göra repressalier mindre effektiva minskar de även riskerna för att någon frångår ett samordnat resultat.

(230) För det tredje förstärks de asymmetriska konkurrensincitamenten för brasilianska leverantörer och australiska producenter ytterligare av de betydande skillnaderna mellan deras respektive kostnadsstrukturer. Av tabellen nedan framgår det att brasilianska leverantörer har en väsentlig fördel i Västeuropa, medan de australiska leverantörerna är mer konkurrenskraftiga i Östasien. Dessa skillnader betyder att brasilianska leverantörer och australiska producenter följer olika vinstmaximerande strategier, vilket gör det mycket svårt för de tre ledande producenterna att komma fram till liknande mål för prissättning och kapacitet.

Genomsnittliga kostnader för mull 1997–2000

(i US-dollar/metriskt ton)

	fob-kostnad	Transport till Asien	Totala kostnader till Asien	Transport till Europa	Totala kostnader till Europa
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	N/A	N/A	5,7	28,3
LKAB	20,9	N/A	N/A	4,3	25,2

Källa: AME:s rapport.

(231) Tillsammans bidrar den reella konkurrensen mellan de två australiska producenterna och de asymmetriska konkurrensincitamenten mellan australiska gruvföretag och brasilianska producenter till att effektivt förhindra att det skapas en kollektiv dominans i allmänhet. Detta understryks ytterligare av att CVRD, BHP och Rio Tinto även har mycket varierande marknadsandelar, från 38 % (CVRD) till [10–20]* % (BHP). I detta avseende kommer den föreliggande transaktionen att ytterligare stärka denna asymmetri (genom att stärka den nuvarande marknadsledaren) och är därför ägnad att ytterligare förhindra ett parallellt agerande. De betydande skillnaderna i fråga om kapacitetsutnyttjande är ännu ett tecken som talar emot kollektiv dominans, emedan det stödjer slutsatsen att företagen i branschen har olika intressen.

(232) Vidare finns det även specifika skäl till att de tre ovan diskuterade mekanismerna inte kan verka i praktiken. I de följande punkterna ges en ingående framställning av dessa skäl.

Parallell prissättning

(233) Resultaten av den ingående undersökningen visar att det inte finns någon risk för parallell prissättning, och detta

av tre huvudanledningar: För det första visar de att det finns en reell konkurrens mellan de australiska leverantörerna, som producerar järnmalm av samma kvalitet och därför konkurrerar om samma leveranser.

(234) För det andra kan det vara svårt att agera parallellt vid de årliga förhandlingarna om referenspriser, eftersom i) kunderna kunde omintetgöra detta genom att göra upp med ”marginella” leverantörer (som de västeuropeiska kunderna gjorde år 2000 då de slöt ett avtal med SNIM), och ii) leverantörerna har ett intresse av att vara de första undertecknarna och att därför inte vara alltför krävande under förhandlingarna, eftersom denna ”kundvänliga” attityd vanligtvis belönas av stålföretagen genom större volymer […]*.

(235) […]*.

Geografisk uppdelning (chacun chez soi)

(236) Resultaten av den ingående undersökningen motsäger även risken för en geografisk uppdelning av marknaden mellan Västeuropa (som till största delen skulle försörjas av brasilianska leverantörer) och Östasien (som till största delen skulle försörjas av australiska leverantörer). För det första förväntas, som nämns ovan, tillväxten av efterfrågan på sjöburna leveranser inte fördelas lika mellan de olika sjöburna områdena. Det verkar som om den västeuropeiska efterfrågan kommer att stagnera under de kommande tio åren, medan försäljningen till Östasien kommer att växa betydligt under samma period (framför allt pga. kinesiska kunders dramatiskt ökande inköp av sjöburna leveranser). Denna asymmetri undanröjer leverantörernas intresse av att inrikta sig på en viss region (särskilt Västeuropa), och ger tvärtom alla leverantörer ett intresse av att energiskt konkurrera om försäljningen till Östasien. Detta bekräftas av CVRD:s närvaro i Östasien (där företaget redan har en tredjedel av sin sjöburna försäljning) och av försäljningen av betydande kvantiteter australisk malm i Västeuropa.

(237) Dessutom tycks en av de största svårigheter som leverantörerna av järnmalm ställs inför vara att få tillräckligt stöd från kunderna för de stora investeringar som krävs för att bygga ut kapaciteten. Enligt parternas uppgifter, […]*. Liknande frågor uppkommer i samband med BHP och Rio Tintos nya projekt. I detta sammanhang kan projekt endast finansieras om tillräckliga avsättningsmöjligheter garanteras. leverantörerna av järnmalm kan därför inte vända sig till kunderna i endast en sjöledes försörjd region, utan måste konkurrera energiskt om alla tänkbara stålverk. Detta gör en geografisk uppdelning än mer osannolik.

Kapacitetsbegränsningar

(238) Slutligen har kommissionens ingående undersökning inte påvisat någon väsentlig risk för att de tre stora leverantörerna skulle ägna sig åt parallella kapacitetsbegränsningar. Det stämmer att marknaden uppvisar vissa drag som skulle kunna underlätta ett sådant agerande: i) Rio Tinto, BHP och det sammanslagna företaget skulle effektivt kunna kontrollera utbyggnaden av kapacitet, eftersom de är de enda som har tillgång till relevanta malmreserver av betydelse, ii) det finns i dagsläget mycket lite överskottskapacitet, och iii) det skulle ligga i de ledande leverantörernas gemensamma intresse att upprätthålla ett begränsat utbud för att få igenom högre priser.

(239) Men för att fungera skulle en sådan strategi vara tvungen att övervinna stora hinder. Även om de enskilda producenterna oberoende av varandra kunde urskilja något slags gemensamt mål, skulle detta inte kunna uppnås, eftersom det skulle ligga i varje enskild leverantörs intresse att frångå detta mål och gå in med mer kapacitet för sjöburna leveranser (för att dra nytta av både större volymer och högre priser). Följaktligen kan den mekanism som beskrivs ovan endast fungera effektivt om järnmalmsleverantörernas incitament att avvika från det gemensamma målet uppvägs av andra faktorer. Det troligaste sättet att uppnå detta skulle vara hot om repressalier. Innebörden av ett sådant hot kan sammanfattas enligt följande: i) pga. att uppgifter om planer på kapacitetsökningar (och om alla leverantörers produktionskapacitet) är lätt tillgängliga, skulle de ledande leverantörerna lätt och snabbt kunna upptäcka tillkomsten av ny kapacitet, och ii) då så skett kunde de ledande leverantörerna straffa leverantören med den nya kapaciteten genom att själva öka sin kapacitet (eftersom detta skulle skapa ett läge med överskottskapacitet och därmed lägre priser och vinster). Om minskningen av de diskonterade vinsterna från perioden med överskottskapacitet skulle vara tillräckligt stor för att uppväga ökningen av de diskonterade vinsterna under den ”laglösa” perioden då företaget gynnas av såväl större volymer som högre priser, skulle leverantörerna av järnmalm inte ha något intresse av att avvika från det gemensamma målet.

(240) Det har hävdats att ett parallellt agerande för att begränsa kapaciteten inte är möjligt. Det huvudsakliga skälet till att det är så enligt detta argument är att en period av ”bestraffning” (med överskottskapacitet) inte är

trovärdig, eftersom i) den skulle skada alla leverantörer (så den måste vara relativt kort för att hotet skall vara trovärdigt) och ii) en kapacitetsökning är bestående och verkar på lång sikt. Mer specifikt har det hävdats att en repressalie i detta sammanhang inte skulle ha någon verkan på den ”laglöses” beteende, eftersom denne skulle vara ”förpliktigad” att utnyttja sin nya kapacitet. Repressalier skulle därför vara både verkningslösa och skadliga för alla leverantörer. Dessutom skulle den överskottskapacitet som repressalierna skulle medföra också bli bestående för en lång tid och i sin tur väsentligt skada alla leverantörer. Med andra ord skulle bestraffningsmekanismen vara så fruktlös, oproportionerlig och skadlig för alla leverantörer att den saknar trovärdighet. Kommissionen anser att detta argument inte nödvändigtvis håller i det föreliggande fallet pga. den förväntade tillväxten av marknaden. Trots att kapaciteten verkligen skulle bli bestående på lång sikt, kan den förväntade tillväxten av efterfrågan (8 % 2000–2005) snabbt absorbera den nya kapaciteten, så att perioden med överskottskapacitet inte skulle bli långvarig.

(241) Undersökningsresultaten visar dock att parallella strategier som bygger på kapacitetsbegränsningar sannolikt inte skulle fungera effektivt på den berörda marknaden. Närmare bestämt visade undersökningen att det skulle vara ytterst svårt att oberoende identifiera och följa kollektiva mål för kapacitetsbegränsningar. Framför allt verkar det som om kapacitet inte är något som kan finjusteras. Planer för utbyggnad av kapacitet består av större projekt som leder till exploatering av hela gruvområden i en viss fyndighet; de rör sig därför med diskontinuerliga kvantiteter. I ett sådant läge är det inte lätt för leverantörerna att oberoende av varandra uppnå en samordnad strategi för kapacitetsökningen.

(242) Man bör även hålla i minnet att järnmalm är en differentierad produkt. Denna omständighet, i kombination med det faktum att brasiliansk mull är av väsentligt annat slag än den mull som utvinns i Australien, äventyrar ytterligare stabiliteten i en eventuell samordning av Rio Tintos, CVRD:s och BHP:s strategier.

(243) Vidare har kunderna flera gånger upprepat att BHP och Rio Tinto reellt konkurrerar med varandra, särskilt i fråga om projekt för att bygga ut kapaciteten. Då är det svårt att föreställa sig att dessa två leverantörer skulle kunna ägna sig åt parallellt agerande i detta avseende.

(244) Dessutom kvarstår det ovan nämnda faktumet att tillväxten av den sjöburna marknaden inte förväntas bli homogent fördelad på alla regioner, utan väsentligen sker i Östasien (och där främst i Kina). I ett sådant läge har alla leverantörer starka incitament att konkurrera om större volymer i Kina, och de framtida positionerna på den sjöburna marknaden kan inte helt enkelt extrapoleras från dem som råder på de mogna marknaderna (som Västeuropa och Japan). I ett sådant klimat skulle det därför vara ytterst svårt för producenterna att skapa sig liknande uppfattningar om en optimal fördelning av kapaciteten, och leverantörerna skulle förmodligen ha intresse av att inte följa någon oberoende kapacitetsbegränsande strategi som kunde begränsa deras försäljning i Kina.

(245) Slutligen har det konsekvent hävdats att nya projekt endast startas då ett tillräckligt antal kunder uppgett att de är villiga att köpa produkten i fråga. Följaktligen är producenternas möjlighet att följa en strategi för kapacitetsbegränsning starkt beroende av att kunderna accepterar de aktuella järnmalmerna, vilket man inte kan utgå ifrån. Detta implicerar även att kunderna kunde utgöra ett allvarligt hot mot stabiliteten i en eventuell parallell strategi.

(246) Av alla dessa skäl har det stora flertalet tredje parts-aktörer hävdat att de ledande leverantörerna av järnmalm rimligtvis inte oberoende av varandra kan ägna sig åt en sådan gemensam strategi för att begränsa kapaciteten. Kommissionen drar därför slutsatsen att transaktionen inte skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaden för försäljning av sjöburen mull som skulle leda till att den effektiva konkurrensen på den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion påtagligt skulle hämmas.

D. **Ingen dominerande ställning på marknaden för styckemalm**

(247) Transaktionen kommer att leda till överlappningar på marknaden för styckemalm, där både CVRD och Caemi (genom MBR) är verksamma och säljer i alla sjöburna kundområden. Parternas och deras konkurrenters andelar av försäljningen och produktionskapaciteten framgår av tabellen nedan.

(i %)

Sjöburen försäljning	Land	Försäljning 1997	Försäljning 2000	Kapacitet 2000	Kapacitet 2005
CVRD	Brasilien	[5–15]*	[5–15]*	[20–30]*	[20–30]*
CAEMI (MBR)	Brasilien	[5–15]*	[5–15]*	[5–15]*	[5–15]*
Det sammanslagna företaget ([56])		[5–15]*	[10–20]*	[20–30]*	[20–30]*
BHP	Australien	[20–30]*	[10–20]*	[20–30]*	[10–20]*
Rio Tinto	Australien	[30–40]*	[30–40]*	[20–30]*	[20–30]*

Källa: […]*.

(248) Det finns ingenting som tyder på att transaktionen kunde skapa en enda dominerande ställning på marknaden för det sammanslagna företaget, eftersom det blir den endast tredje största leverantören av sjöburen styckemalm. Många av de frågor om kollektiv dominans som behandlas ovan med avseende på mull återkommer dock vid behandlingen av marknaden för styckemalm. Men kommissionens ingående undersökning visar även att dessa risker kan avfärdas utifrån samma ingående analys som ovan för mull.

(249) Kommissionen drar därför slutsatsen att transaktionen inte skapar eller förstärker någon dominerande ställning på marknaden för försäljning av styckemalm till alla sjöburna kundområden som skulle leda till att den effektiva konkurrensen på den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion påtagligt skulle hämmas.

E. **Slutsats**

(250) Den slutsats man kan dra analysen ovan är att det finns en risk att den föreslagna koncentrationen skapar eller förstärker en dominerande ställning på marknaden för leveranser av järnmalm i kulsinterform till alla sjöburna kundområden, på den hypotetiska marknaden för leveranser av kulsintermalm för direktreduktion till alla sjöburna kundområden och på den hypotetiska marknaden som kombinerar kulsintermalm och styckemalm för direktreduktion till alla sjöburna kundområden, vilket skulle leda till att den effektiva konkurrensen på den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion påtagligt skulle hämmas.

([56]) I uppgifterna om det sammanslagna företagets marknadsandelar ingår även produktionen i den indiska gruvan Sesa Goa, som kontrolleras av Mitsui.

VIII. **KORRIGERANDE ÅTGÄRDER**

(251) Den 5 oktober 2001 erbjöd sig parterna att göra vissa åtaganden för att undanröja de farhågor beträffande konkurrensen som kommissionen påvisat i sitt meddelande om invändningar. Den relevanta delen av de slutliga åtagandena anges i bilagan till detta beslut.

A. **Sammanfattning av åtagandena**

(252) Sammanfattningsvis består dessa åtaganden av

— ett åtagande att avyttra Caemis ägarandel på 50 % av QCM, en kanadensisk producent av mull och kulsinter, och

— bildandet av det så kallade Nya Caemi, som i sig förenar MBR, Caemis brasilianska järnmalmsgruvdrift och Ferteco, ett gruvföretag som utvinner järnmalm och som CVRD nyligen köpte av Thyssen Krupp.

B. **Bedömning av åtagandena**

(253) Det första av dessa åtaganden undanröjer fullständigt överlappningen mellan CVRD och Caemi på marknaden för kulsinter. Dessutom visar kommissionens marknadsundersökning att QCM är en fristående affärsenhet som agerar oberoende av resten av Caemi och som om den avyttras till en lämplig köpare har förmåga att verka som en konkurrenskraftig och oberoende aktör på marknaden. Följaktligen undanröjer detta åtagande de farhågor för konkurrensen på marknaderna för kulsinter och DR-kulsinter som kommissionen identifierat.

(254) Eftersom DR-kulsinter står för uppskattningsvis 80 % av hela den hypotetiska marknaden för DR-järnmalm, tycks detta åtagande även vara tillräckligt för att undanröja farhågorna beträffande denna hypotetiska marknad. Trots att QCM inte producerar DR-styckemalm, representerar MBR:s försäljning på […]* miljoner ton år 2000 endast

en mycket liten del av den kombinerade marknaden för både DR-styckemalm och DR-kulsinter. Mot bakgrund av tendensen att använda DR-kulsinter i stället för DR-styckemalm och det faktum att CVRD räknar med att dess nuvarande reserver av styckemalm som duger för direktreduktion kommer att vara uttömda inom 4–5 år ([57]), synes denna försäljning än mer obetydlig. Vidare bör det noteras att den enda europeiska köparen av DR-järnmalm är en enda DR-anläggning, som för närvarande inte är i drift och som stått för endast 0,3 % av stålproduktionen i EES. Mot bakgrund av dessa faktorer och då det inte finns någon korrigerande åtgärd som skulle stå i proportion till denna mycket lilla ökning av andelen DR-järnmalm av försäljningen, drar kommissionen slutsatsen att denna obetydliga överlappning inte på något väsentligt sätt ändrar konkurrensförhållandena på den berörda marknaden.

(255) I detta sammanhang anses det andra åtagandet inte vara nödvändigt för att godkänna den anmälda transaktionen. Kommissionen kommer därför inte att beakta det i det föreliggande beslutet.

IX. **SLUTSATS**

(256) Mot bakgrund av ovanstående och förutsatt att åtagandet om avyttring av Caemis ägarandel på 50 % i QCM enligt bilagan till detta beslut uppfylls, skapar eller förstärker den föreslagna transaktionen inte någon dominerande ställning som skulle leda till en allvarlig begränsning av konkurrensen i EES eller någon betydande del av det. Transaktionen skall därför förklaras vara förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, i enlighet med artikel 8.2 i förordning (EEG) nr 4064/89.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den anmälda transaktionen genom vilken Mitsui och CVRD förvärvar gemensam kontroll över Caemi förklaras härmed vara förenlig med den gemensamma marknaden och EES-avtalets funktion, förutsatt att åtagandet om avyttring av Caemis ägarandel på 50 % i QCM enligt bilagan till detta beslut uppfylls fullständigt.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

Mitsui & Co. Ltd
2-1 Ohtemachi 2-chome
Chiyoda-ku
Tokyo–100-0004 (Japan)

Companhia Vale do Rio Doce (CVRD)
Graça Aranha, 26 — 15. piso
2005-900 Rio de Janeiro (Brasilien)

Utfärdat i Bryssel den 30 oktober 2001.

På kommissionens vägnar
Mario MONTI
Ledamot av kommissionen

([57]) CVRD:s enda källa till DR-styckemalm är gruvan Feijas (som tidigare ägdes av Ferteco), som år 2000 producerade 1 miljon ton styckemalm (*källa*: Midrex report 2000).

BILAGA

Den fullständiga originaltexten rörande de villkor och skyldigheter som anges i artikel 1 kan läsas på kommissionens webbplats, på följande adress:

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