Suuntaviivat ei-horisontaalisten sulautumien arvioinnista yrityskeskittymien valvonnasta annetun neuvoston asetuksen nojalla

(2008/C 265/07)

I JOHDANTO

1. Yrityskeskittymien valvonnasta 20 päivänä tammikuuta 2004 annetun neuvoston asetuksen (EY) N:o 139/2004 ([1]), jäljempänä 'sulautuma-asetus', 2 artiklassa säädetään, että komissio arvioi, soveltuvatko kyseisen asetuksen soveltamisalaan kuuluvat keskittymät yhteismarkkinoille. Komission on arvioitava tätä tarkoitusta varten 2 artiklan 2 ja 3 kohdan mukaisesti, estäisikö keskittymä olennaisesti tehokasta kilpailua erityisesti siitä syystä, että sillä luodaan määräävä asema tai vahvistetaan sitä yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla.

2. Tässä asiakirjassa annetaan ohjeistusta siitä, kuinka komissio arvioi keskittymiä ([2]) silloin, kun niihin osallistuvat yritykset toimivat eri merkityksellisillä markkinoilla ([3]). Tällaisia keskittymiä kutsutaan tässä asiakirjassa "ei-horisontaalisiksi sulautumiksi".

3. Ei-horisontaaliset sulautumat voidaan jakaa kahteen päätyyppiin eli vertikaalisiin sulautumiin ja monialayritysten sulautumiin.

4. Vertikaalisiin sulautumiin osallistuvat yritykset toimivat toimitusketjun eri tasoilla. Esimerkiksi kun tietyn tuotteen valmistaja (tuotantoketjun alkupäässä toimiva yritys) sulautuu yhden jakelijoistaan (tuotantoketjun loppupäässä toimivan yrityksen) kanssa, kyse on vertikaalisesta sulautumasta ([4]).

5. Monialayritysten sulautumat ovat sulautumia sellaisten yritysten välillä, joiden keskinäinen suhde ei ole horisontaalinen (kuten samoilla merkityksellisillä markkinoilla toimivien kilpailijoiden välinen suhde) eikä vertikaalinen (kuten toimittajien tai asiakkaiden välinen suhde) ([5]). Näissä suuntaviivoissa tarkastellaan käytännössä pääasiassa sellaisten yritysten välisiä sulautumia, jotka toimivat läheisesti toisiinsa liittyvillä markkinoilla (esim. sulautumia, joihin osallistuu toisiaan täydentävien tai samaan tuotevalikoimaan kuuluvien tuotteiden toimittajia).

6. Horisontaalisia sulautumia koskevassa tiedonannossa annettu yleisohjeistus pätee myös ei-horisontaalisiin sulautumiin. Tässä asiakirjassa pyritään asettamaan pääpaino sellaisiin kilpailunäkökohtiin, jotka ovat merkityksellisiä erityisesti ei-horisontaalisten sulautumien kannalta. Lisäksi tässä asiakirjassa esitellään lähestymistapaa, jota komissio noudattaa tarkastellessaan markkinaosuuksia ja keskittymien rajaarvoja ei-horisontaalisten sulautumien tapauksessa.

7. Sulautumilla voi olla käytännössä samanaikaisesti sekä horisontaalisia että ei-horisontaalisia vaikutuksia. Näin voi olla esimerkiksi silloin, kun sulautuvat yritykset eivät ole pelkästään vertikaalisessa tai monialayritysten suhteessa, vaan ovat myös toistensa todellisia tai mahdollisia kilpailijoita yksillä tai useammilla merkityksellisillä markkinoilla ([6]). Tällöin komissio arvioi horisontaaliset, vertikaaliset ja/tai monialayrityksiin kohdistuvat vaikutukset asiaa koskevissa tiedonannoissa ([7]) annetun ohjeistuksen mukaan.

([1]) Neuvoston asetus (EY) N:o 139/2004, annettu 20. tammikuuta 2004 (EUVL L 24, 29.1.2004, s. 1).

([2]) Sulautuma-asetuksessa käytetty käsite "keskittymä" kattaa monenlaisia toimia, kuten sulautumat, yritysostot, yritysvaltaukset ja tietyntyyppiset yhteisyritykset. Jollei toisin mainita, käsitettä "sulautuma" käytetään jäljempänä tässä asiakirjassa keskittymän synonyymina, ja sen vuoksi se kattaa kaikki edellä mainitut toimet.

([3]) Ohjeistusta sellaisten sulautumien arvioinnista, joihin osallistuvat yritykset ovat toistensa todellisia tai mahdollisia kilpailijoita samoilla merkityksellisillä markkinoilla (nk. horisontaaliset sulautumat), annetaan komission tiedonannossa "Suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista yrityskeskittymien valvonnasta annetun neuvoston asetuksen nojalla" (EUVL C 31, 5.2.2004, s. 5), jäljempänä 'horisontaalisia sulautumia koskeva tiedonanto'.

([4]) Tässä asiakirjassa termeillä "tuotantoketjun alkupää" ja "tuotantoketjun loppupää" kuvataan (mahdollista) liikesuhdetta, joka sulautuvilla yksiköillä on keskenään. Kyse on yleensä liikesuhteesta, jossa tuotantoketjun loppupäässä toimiva yritys ostaa tuotantoketjun alkupäässä toimivan yrityksen tuotoksen ja käyttää sitä tuotantopanoksena omassa tuotannossaan ja myy tuotteen sen jälkeen asiakkailleen. Markkinoita, joilla ensin mainitut liiketapahtumat toteutetaan, kutsutaan välimarkkinoiksi (tuotantoketjun alkupään markkinoiksi). Jälkimmäisiä markkinoita kutsutaan tuotantoketjun loppupään markkinoiksi.

([5]) Monialayritysten sulautumien ja horisontaalisten sulautumien välinen ero voi olla hiuksenhieno esimerkiksi silloin, kun monialayritysten sulautumassa on kyse tuotteista, jotka ovat heikosti keskenään korvattavissa. Sama koskee monialayritysten sulautumien ja vertikaalisten sulautumien välistä eroa. Tuotteiden toimittajat voivat olla esimerkiksi yrityksiä, joiden tuotantopanokset on jo integroitu (vertikaalinen suhde), kun taas toisinaan tuotteiden valmistajat antavat asiakkaille mahdollisuuden valita ja koota tuotantopanokset itse (monialayritysten suhde).

([6]) Esimerkiksi tietyillä markkinoilla tuotantoketjun alkupäässä tai loppupäässä toimivat yritykset ovat usein hyvissä asemissa olevia mahdollisia markkinoilletulijoita. Ks. esimerkiksi sähkö- ja kaasualaan liittyvä asia COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (vuodelta 2004). Näin voi olla myös toisiaan täydentävien tuotteiden valmistajien tapauksessa. Ks. esimerkiksi nestepakkausalaan liittyvä asia COMP/M.2416 — TetraLaval/Sidel (vuodelta 2001).

([7]) Ohjeistusta mahdollisen kilpailijan kanssa muodostettavien sulautumien arvioinnista annetaan horisontaalisia sulautumia koskevassa tiedonannossa ja erityisesti sen 58–60 kohdassa.

8. Tässä asiakirjassa annettava ohjeistus perustuu komission kokemuksiin ei-horisontaalisten sulautumien arvioinnista asetuksen (EY) N:o 4064/89 nojalla asetuksen voimaantulosta eli 21 päivästä syyskuuta 1990 lähtien, tällä hetkellä voimassa olevaan sulautuma-asetukseen sekä Euroopan yhteisöjen tuomioistuimen ja yhteisöjen ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen oikeuskäytäntöön. Komissio soveltaa, kehittää edelleen ja hioo tähän asiakirjaan sisältyviä periaatteita yksittäisissä tapauksissa. Komissio saattaa tarkistaa ajoittain ei-horisontaalisia sulautumia koskevaa tiedonantoa jatkokehityksen ja saamiensa lisätietojen perusteella.

9. Tapa, jolla komissio tulkitsee sulautuma-asetusta arvioidessaan ei-horisontaalisia sulautumia, ei rajoita yhteisöjen tuomioistuimen tai ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen niitä koskevia tulkintoja.

II TAUSTAA

10. Tehokas kilpailu tuottaa kuluttajille etuja esimerkiksi alhaisten hintojen, laadukkaiden tuotteiden, laajan tavara- ja palveluvalikoiman sekä innovaatioiden muodossa. Sulautumien valvonnalla komissio pyrkii ehkäisemään sellaisten sulautumien muodostamista, jotka ovat omiaan poistamaan asiakkailta nämä edut yritysten markkinavoiman olennaisen kasvun seurauksena. Termillä 'markkinavoiman kasvu' tarkoitetaan tässä asiakirjassa yhden tai useamman yrityksen kykyä korottaa kannattavasti hintoja, supistaa tavaroiden ja palvelujen tuotantoa, valikoimaa tai laatua, vähentää innovointia tai muulla tavoin vaikuttaa kilpailutekijöihin ([1]).

11. Merkittävien esteiden asettaminen tehokkaalle kilpailulle on yleensä epätodennäköisempää ei-horisontaalisten sulautumien kuin horisontaalisten sulautumien tapauksessa.

12. Toisin kuin horisontaaliset sulautumat, vertikaaliset tai monialayritysten sulautumat eivät johda sellaisen tilanteen syntymiseen, jossa samoilla merkityksellisillä markkinoilla toimivat sulautuvat yritykset eivät enää ole toistensa suoria kilpailijoita ([2]). Tämän seurauksena horisontaalisten sulautumien kilpailunvastaisen vaikutuksen pääasiallinen aiheuttaja puuttuu vertikaalisista ja monialayritysten sulautumista.

13. Vertikaaliset ja monialayritysten sulautumat tarjoavat lisäksi hyvät mahdollisuudet tehokkuusetujen saamiseen. Vertikaalisille sulautumille ja tietyille monialayritysten sulautumille on ominaista se, että niihin osallistuvien yritysten toiminta ja/tai tuotteet täydentävät toisiaan ([3]). Toisiaan täydentävien toimintojen tai tuotteiden yhdistäminen yhden yrityksen sisällä voi tuottaa merkittäviä tehokkuusetuja ja edistää kilpailua. Esimerkiksi vertikaalisissa suhteissa täydentävyys mahdollistaa sen, että pienemmät kaupan lisät tuotantoketjun loppupäässä johtavat kysynnän kasvuun myös tuotantoketjun alkupäässä. Tuotantoketjun alkupäässä toimivat toimittajat saavat osan tästä kysynnän kasvusta koituvasta hyödystä. Integroitunut yritys ottaa huomioon tämän hyödyn. Vertikaalinen integroituminen voi tämän vuoksi tarjota lisäkannustimen hintojen alentamiseen ja tuotoksen lisäämiseen, sillä integroitunut yritys voi saada suuremman osan näistä eduista. Tällaisen tilanne katsotaan usein vastaavan kaksinkertaisten kaupan lisien sisällyttämistä hintoihin. Myös muut pyrkimykset kasvattaa myyntiä yhdellä tasolla (esim. parantamalla palvelua tai lisäämällä innovointia) voivat tuottaa suurempaa hyötyä integroituneelle yritykselle, joka ottaa huomioon muilla tasoilla saatavat edut.

14. Integroituminen saattaa mahdollistaa myös liiketoimikustannusten alentamisen sekä tuotesuunnittelun, tuotantoprosessin organisoinnin ja tuotteiden myyntitavan paremman koordinoinnin. Vastaavasti sulautumat, joissa on kyse sellaiseen tuotevalikoimaan tai -lajitelmaan kuuluvista tuotteista, jota myydään yleensä samoille asiakaskunnille (riippumatta siitä, onko kyse toisiaan täydentävistä tuotteista vai ei), voivat hyödyttää asiakkaita esimerkiksi siten, että he voivat keskittää ostoksensa yhteen paikkaan.

([1]) Tässä asiakirjassa ilmaisua "korotetut hinnat" käytetään usein lyhenteenä eri tavoille, joilla sulautuma voi aiheuttaa kilpailuongelmia. Ilmaisun olisi katsottava käsittävän myös tilanteet, joissa esimerkiksi hintoja lasketaan vähemmän tai niiden laskeminen on epätodennäköisempää kuin ilman sulautumaa ja joissa hintoja korotetaan enemmän tai niiden korottaminen on todennäköisempää kuin ilman sulautumaa.

([2]) Suora kilpailu voi kuitenkin päättyä siinä tapauksessa, että yksi sulautuvista yrityksistä on mahdollinen kilpailija niillä merkityksellisillä markkinoilla, joilla toinen sulautuva yritys toimii. Ks. 7 kohta edellä.

([3]) Tässä asiakirjassa tuotteiden ja palveluiden katsotaan täydentävän toisiaan (tai olevan taloudelliselta kannalta toistensa täydentäjiä), kun ne ovat asiakkaan kannalta arvokkaampia silloin, kun niitä käytetään tai kulutetaan yhdessä, kuin silloin, kun niitä käytetään tai kulutetaan erikseen. Myös tuotantoketjun alkupäässä ja loppupäässä harjoitettavien toimintojen välisen sulautuman voidaan katsoa sellaisten toisiaan täydentävien tuotteiden ja palveluiden yhdistelmäksi, jotka siirtyvät lopputuotteeseen. Esimerkiksi sekä tuotannolla että jakelulla on täydentävä tehtävä tuotteen saattamisessa markkinoille.

15. Ei-horisontaaliset sulautumat voivat kuitenkin tietyissä olosuhteissa estää olennaisesti tehokasta kilpailua erityisesti määräävän aseman luomisen tai sen vahvistumisen tuloksena. Tähän on syynä erityisesti se, että ei-horisontaalinen sulautuma saattaa muuttaa sulautuvien yritysten ja niiden kilpailijoiden valmiuksia ja kannustinta kilpailla muiden yritysten kanssa tavoilla, jotka aiheuttavat haittaa kuluttajille.

16. Kilpailuoikeudessa käsite "kuluttajat" kattaa väli- ja loppukäyttäjät ([1]). Kun välikäyttäjät ovat sulautuman osapuolten todellisia tai mahdollisia kilpailijoita, komissio keskittyy arvioimaan sulautuman vaikutuksia asiakkaisiin, joille sulautuman tuloksena syntynyt yritys ja kyseiset kilpailijat myyvät. Tämän vuoksi se, että sulautuma vaikuttaa kilpailijoihin, ei ole sinänsä mikään ongelma. Merkitystä on nimenomaan sulautuman vaikutuksilla tehokkaaseen kilpailuun eikä pelkästään sen vaikutuksilla tietyllä toimitusketjun tasolla toimiviin kilpailijoihin ([2]). Sen seikan, että sulautumasta koituvat tehokkuusedut voivat aiheuttaa haittaa kilpailijoille, ei sinänsä voida katsoa aiheuttavan kilpailuongelmia.

17. Ei-horisontaaliset sulautumat voivat estää tehokasta kilpailua pääasiassa kahdella tavalla: niillä voi olla yhteensovittamattomia vaikutuksia ja yhteensovitettuja vaikutuksia ([3]).

18. Yhteensovittamattomia vaikutuksia voi ilmetä pääasiassa silloin, kun ei-horisontaaliset sulautumat aiheuttavat *markkinoiden sulkemisen*. Tässä asiakirjassa termillä "markkinoiden sulkeminen" kuvataan tilanteita, joissa todellisten tai mahdollisten kilpailijoiden hankinnat tai markkinoillepääsy vaikeutuvat tai estyvät sulautuman tuloksena, jolloin kyseisten yritysten valmiudet ja/tai kannustimet kilpailuun heikkenevät. Markkinoiden sulkemisen seurauksena sulautuvat yritykset — ja mahdollisesti myös osa niiden kilpailijoista — saattavat kyetä korottamaan kannattavasti kuluttajilta veloitettavaa hintaa ([4]). Tällaiset tilanteet estävät olennaisesti tehokasta kilpailua, ja niistä käytetään sen vuoksi jäljempänä nimitystä 'kilpailunvastainen markkinoiden sulkeminen'.

19. Yhteensovitettuja vaikutuksia ilmenee sulautumien muuttaessa kilpailun luonnetta siten, että on huomattavasti todennäköisempää, että yritykset, jotka eivät aiemmin sovittaneet yhteen käyttäytymistään, tekevät niin korottaakseen hintoja tai haitatakseen muulla tavoin tehokasta kilpailua. Sulautuma voi myös helpottaa, vakauttaa tai tehostaa yhteensovittamista silloin, kun sulautuvat yritykset sovittivat toimintaansa yhteen jo ennen sulautumista.

20. Arvioidessaan sulautuman kilpailuvaikutuksia komissio vertaa ilmoitetun sulautuman tuloksena syntyviä kilpailuedellytyksiä niihin, jotka vallitsisivat ilman sulautumaa ([5]). Useimmissa tapauksissa sulautumishetkellä vallitsevat kilpailuedellytykset ovat keskeinen vertailukohta arvioitaessa sulautuman vaikutuksia. Tietyissä tilanteissa komissio voi kuitenkin ottaa huomioon kohtuullisella tarkkuudella ennustettavissa olevat muutokset markkinoilla. Pyrkiessään löytämään sopivan vertailukohdan komissio voi erityisesti ottaa huomioon sen, kuinka suurella todennäköisyydellä tietyt yritykset olisivat tulleet markkinoille tai poistuneet niiltä, jos sulautumaa ei olisi toteutettu. Komissio voi ottaa huomioon markkinoiden jatkokehityksen vireillä olevien säädösmuutosten perusteella ([6]).

([1]) Ks. sulautuma-asetuksen 2 artiklan 1 kohdan b alakohta ja komission tiedonanto "Suuntaviivat perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta", 84 kohta (EUVL C 101, 27.4.2004, s. 97).

([2]) Yksi esimerkki tästä lähestymistavasta on asia COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech (vuodelta 2005), jossa komissio arvioi liiketoimen vaikutusta kaksilla sähköisen raidekaluston ja raidekaluston sähköisten vetojärjestelmien (jotka muodostavat yhdessä kokonaisen raideliikenteen kulkuneuvon) toisiaan täydentävillä markkinoilla. Vaikka sulautuman väitettiin vähentävän sähköisten vetojärjestelmien riippumatonta tarjontaa, markkinoilla oli edelleen useita integroituneita toimittajia, jotka voivat toimittaa raideliikenteen ajoneuvoja. Komissio päätteli sen vuoksi, että vaikka sulautumalla oli kielteisiä vaikutuksia sähköisten raideliikenteen ajoneuvojen riippumattomiin toimittajiin, "raideliikenteen ajoneuvojen merkityksellisillä tuotantoketjun loppupään markkinoilla olisi edelleen riittävästi kilpailua".

([3]) Ks. horisontaalisia sulautumia koskevan tiedonannon II jakso.

([4]) Ilmaisun "korotetut hinnat" merkitystä käsitellään alaviitteessä 8.

([5]) Vastaavasti jos on kyse sulautumasta, joka on toteutettu ilmoittamatta siitä komissiolle, komissio arvioisi sulautuman suhteessa kilpailuedellytyksiin, jotka vallitsisivat ilman sulautumista.

([6]) Tämä voi olla erityisen tärkeää silloin, kun markkinoiden avaamisen odotetaan luovan tulevaisuudessa mahdollisuuden tehokkaaseen kilpailuun. Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3696 — E.ON/MOL (vuodelta 2005), 457–463 kohta.

21. Komissio tarkastelee arvioinnissaan sekä sulautumasta mahdollisesti aiheutuvia kilpailunvastaisia vaikutuksia että kuluttajia hyödyttävistä tehokkuuseduista, joiden tueksi on esitetty näyttöä, mahdollisesti seuraavia kilpailua edistäviä vaikutuksia ([1]). Komissio tutkii erilaisia syy-seurausketjuja varmistaakseen, mikä niistä on todennäköisin. Mitä välittömämpiä ja suoria sulautuman ilmeiset kilpailunvastaiset vaikutukset ovat, sitä todennäköisempää on, että komissio havaitsee siinä kilpailuongelmia. Vastaavasti mitä välittömämpiä ja suoria sulautuman ilmeiset kilpailua edistävät vaikutukset ovat, sitä todennäköisempää on, että komissio toteaa niiden tasaavan mahdollisia kilpailunvastaisia vaikutuksia.

22. Tässä asiakirjassa kuvaillaan keskeisiä kilpailuhaittaskenaarioita ja tehokkuusetujen tuojia aluksi vertikaalisissa sulautumissa ja sen jälkeen monialayritysten sulautumissa.

III MARKKINAOSUUS JA KESKITTYMISTASOT

23. Ei-horisontaaliset sulautumat uhkaavat tehokasta kilpailua vain silloin, kun sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä on olennaista markkinavoimaa (joka ei välttämättä ole sama asia kuin määräävä asema) vähintään yksillä merkityksellisillä markkinoilla. Komissio tarkastelee tätä kysymystä ennen sulautuman kilpailuvaikutusten arviointia.

24. Markkinaosuus- ja keskittymistasot ovat usein ensimmäinen käyttökelpoinen osoitus kummankin sulautuvan osapuolen ja niiden kilpailijoiden markkinavoimasta ja tärkeästä kilpailuasemasta ([2]).

25. On epätodennäköistä, että komissio katsoisi ei-horisontaaliset sulautumat kilpailun kannalta ongelmallisiksi, olipa sitten kyse yhteensovitetuista tai yhteensovittamattomista vaikutuksista, jos uuden yrityksen markkinaosuus kullakin merkityksellisillä markkinoilla on sulautuman jälkeen alle 30 prosenttia ([3]) ja Herfindahl-Hirschmann-indeksi (HHI) on sulautuman jälkeen alle 2 000.

26. Käytännössä komissio ei tutki kattavasti kyseisiä sulautumia, jollei ole kyseessä erityinen tilanne, johon liittyy esimerkiksi seuraavia tekijöitä:

    a) sulautumaan osallistuu yritys, joka laajentaa todennäköisesti merkittävästi toimintaansa lähitulevaisuudessa esimerkiksi äskettäisen innovaation tuloksena;

    b) markkinaosapuolten keskuudessa on merkittäviä osakkeiden ristikkäisomistuksia tai ristikkäisjohtajuuksia;

    c) yksi sulautuvista yrityksistä on yritys, joka erittäin todennäköisesti häiritsisi yhteensovitettua toimintaa;

    d) markkinoilla on merkkejä aikaisemmasta tai nykyisestä yhteensovittamisesta tai sitä helpottavia menettelytapoja.

27. Komissio käyttää edellä mainittuja markkinaosuus- ja HHI-raja-arvoja alustavana merkkinä siitä, ettei kilpailuongelmia ole. Kyseisiä raja-arvoja ei kuitenkaan voida käyttää oikeudellisten olettamusten perusteena. Komissio katsoo, että tässä tilanteessa ei ole niinkään aiheellista esittää markkinaosuus- ja keskittymistasoja, joiden ylittyessä kilpailuongelmia pidettäisiin todennäköisinä, sillä merkittävä markkinavoima ainakin yksillä merkittävistä markkinoista on välttämätön muttei riittävä edellytys kilpailuhaitan toteamiselle ([4]).

IV VERTIKAALISET SULAUTUMAT

28. Tässä jaksossa esitellään puitteet, joita komissio käyttää arvioidessaan vertikaalisia sulautumia. Komissio tarkastelee arvioinnissaan sekä vertikaalisista sulautumista mahdollisesti aiheutuvia kilpailunvastaisia vaikutuksia että kilpailua edistäviä vaikutuksia, joita kuluttajia hyödyttävistä tehokkuuseduista, joiden tueksi osapuolet ovat esittäneet näyttöä, mahdollisesti seuraa.

([1]) Ks. horisontaalisia sulautumia koskeva tiedonanto, tehokkuusetuja koskeva VII jakso.

([2]) Ks. myös horisontaalisia sulautumia koskevan tiedonannon III jakso. Markkinaosuuksien laskeminen riippuu ratkaisevassa määrin markkinoiden määritelmästä (ks. komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta (EYVL C 372, 9.12.1997)). Laskennassa on noudatettava erityistä huolellisuutta tilanteissa, joissa vertikaalisesti integroituneet yritykset toimittavat tuotteita toisilleen.

([3]) Kuten EY:n perustamissopimuksen 81 artiklan 3 kohdan soveltamisesta tiettyihin vertikaalisten sopimusten ja yhdenmukaistettujen menettelytapojen ryhmiin 22 päivänä joulukuuta 1999 annetussa komission asetuksessa (EY) N:o 2790/1999 todetaan (EYVL L 336, 29.12.1999, s. 21). Jos sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen markkinaosuus olisi hieman yli 30 prosenttia yksillä markkinoilla mutta huomattavasti pienempi muilla liitännäismarkkinoilla, kilpailuongelmat olisivat epätodennäköisempiä.

([4]) Ks. IV ja V jakso.

A. **Yhteensovittamattomat vaikutukset: markkinoiden sulkeminen**

29. Sulautuman katsotaan aiheuttavan markkinoiden sulkemisen, jos todellisten tai mahdollisten kilpailijoiden hankinnat tai markkinoillepääsy vaikeutuvat tai estyvät sulautuman seurauksena, jolloin kyseisten yritysten valmiudet ja/tai kannustimet kilpailuun heikkenevät. Tällainen markkinoiden sulkeminen voi vähentää kilpailijoiden halukkuutta markkinoilletuloon tai toiminnan laajentamiseen taikka kannustaa niitä poistumaan markkinoilta. Sen vuoksi voidaan todeta, että kyse on markkinoiden sulkemisesta, vaikka markkinoilta suljettuja kilpailijoita ei pakotettaisikaan poistumaan markkinoilta. Riittää, että kilpailijoiden asemaa heikennetään niin, etteivät ne kykene enää kilpailemaan tehokkaasti. Markkinoiden sulkeminen katsotaan kilpailunvastaiseksi, kun sulautuvat yritykset — ja mahdollisesti myös osa niiden kilpailijoista — kykenevät sulkemisen seurauksena korottamaan kannattavasti kuluttajilta veloitettavaa hintaa ([1]).

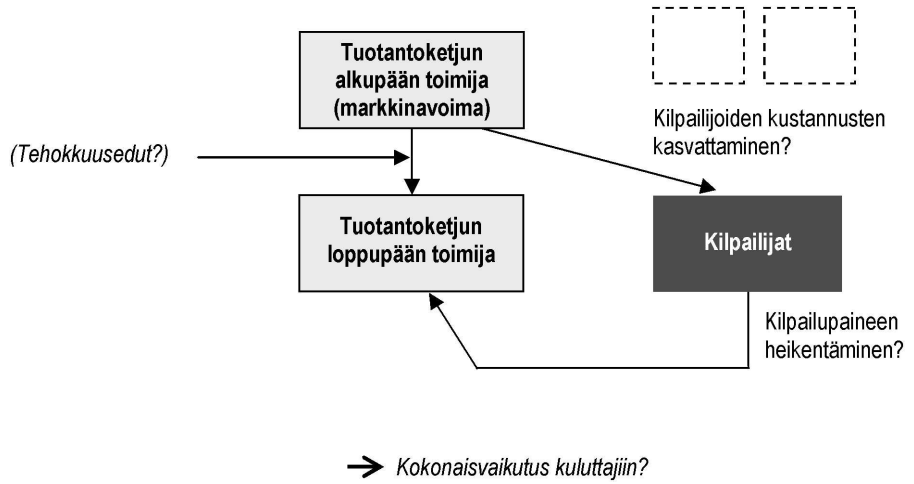
30. Markkinoiden sulkeminen voidaan toteuttaa kahdessa eri muodossa. Ensimmäisessä tapauksessa sulautuma todennäköisesti kasvattaa tuotantoketjun loppupäässä toimivien kilpailijoiden kustannuksia rajoittamalla niiden mahdollisuuksia käyttää tärkeitä tuotantopanoksia (tuotantohyödykemarkkinoiden sulkeminen). Toisessa tapauksessa sulautuma johtaa todennäköisesti tuotantoketjun alkupäässä toimivien kilpailijoiden sulkemiseen markkinoiden ulkopuolelle rajoittamalla niiden mahdollisuuksia muodostaa riittävä asiakaskunta (kysyntämarkkinoiden sulkeminen) ([2]).

1. *Tuotantohyödykemarkkinoiden sulkeminen*

31. Tuotantohyödykemarkkinoiden sulkemisesta on kyse silloin, kun uusi yksikkö rajoittaisi sulautumisen jälkeen todennäköisesti mahdollisuutta saada tuotteita tai palveluita, joita se olisi toimittanut, jos sulautumaa ei olisi toteutettu, ja kasvattaisi sen vuoksi tuotantoketjun loppupäässä toimivien kilpailijoidensa kustannuksia vaikeuttamalla tuotantohyödykkeiden saantia samaan hintaan ja samoin ehdoin kuin siinä tapauksessa, että sulautumaa ei toteutettaisi. Tämä voi saada sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen korottamaan kannattavasti kuluttajilta veloitettavaa hintaa ja estää siten olennaisesti tehokasta kilpailua. Kuten edellä todettiin, se, että sulautuneen yrityksen kilpailijat pakotetaan poistumaan markkinoilta, ei ole välttämätön edellytys sille, että tuotantohyödykemarkkinoiden sulkemisen katsotaan aiheuttavan haittaa kuluttajille. Tarkoituksenmukainen vertailukohta on se, johtaisiko tuotantohyödykkeiden hintojen korottaminen kuluttajahintojen korottamiseen. Sulautumasta mahdollisesti aiheutuvat tehokkuusedut voivat kuitenkin saada sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen alentamaan hintatasoa, joten todennäköinen kokonaisvaikutus on kuluttajien kannalta neutraali tai myönteinen. Tämä järjestelmä esitetään graafisesti kuviossa 1.

Kuvio 1

Tuotantohyödykemarkkinoiden sulkeminen



([1]) Ilmaisun "korotetut hinnat" merkitystä käsitellään alaviitteessä 8. Käsitteen "kuluttajat" merkitystä käsitellään 16 kohdassa.
([2]) Ks. sulautuma-asetus, 2 artiklan 1 kohdan b alakohta, jossa mainitaan keskittymään osallistuvien yritysten "pääsy hankinta- ja toimitusmarkkinoille".

32. Arvioidessaan kuinka todennäköistä on, että sulautuma johtaa tuotantohyödykemarkkinoiden sulkemiseen ja aiheuttaa siten kilpailunvastaisia vaikutuksia, komissio tutkii aluksi, olisiko sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä sulautumisen jälkeen valmiudet estää huomattavassa määrin tuotantohyödykkeiden saantia, ja toiseksi kannustaisiko se sulautuman tuloksena syntyvää yritystä estämään tuotantohyödykkeiden saantia ja kolmanneksi olisiko markkinoiden sulkemiseen tähtäävällä strategialla merkittävä haitallinen vaikutus kilpailuun tuotantoketjun loppupäässä ([1]). Näitä seikkoja tutkitaan käytännössä usein rinnakkain, sillä ne liittyvät läheisesti toisiinsa.

A. Kyky estää pääsy tuotantohyödykemarkkinoille ([2])

33. Tuotantohyödykemarkkinoiden sulkeminen voidaan toteuttaa monella eri tavalla. Sulautuman tuloksena syntyvä yritys voi päättää olla käymättä kauppaa todellisten tai mahdollisten kilpailijoidensa kanssa vertikaalisesti toisiinsa liittyvillä markkinoilla. Sulautunut yritys voi vaihtoehtoisesti päättää rajoittaa toimituksia ja/tai korottaa hintaa, jota se veloittaa toimittaessaan tuotantohyödykkeitä kilpailijoille ja/tai muuttaa toimitusehtoja muulla tavoin epäsuotuisimmaksi verrattuna tilanteeseen, jossa sulautuma jäisi toteutumatta ([3]). Sulautuman tuloksena syntyvä yritys voi lisäksi päättää käyttää uudessa yrityksessä erityisteknologiaa, joka ei ole yhteensopiva kilpailevien yritysten valitsemien teknologioiden kanssa ([4]). Markkinoiden sulkeminen voidaan toteuttaa myös vaikeammin havaittavissa muodoissa, esimerkiksi toimittamalla kilpailijoille heikkolaatuisempia tuotantohyödykkeitä ([5]). Komissio voi tarkastella arvioinnissaan monenlaisia vaihtoehtoisia tai toisiaan täydentäviä potentiaalisia strategioita.

34. Tuotantohyödykemarkkinoiden sulkeminen voi aiheuttaa kilpailuongelmia vain siinä tapauksessa, että se koskee tuotantoketjun loppupäässä valmistettavan tuotteen kannalta tärkeää tuotantohyödykettä ([6]). Näin on esimerkiksi silloin, kun kyse on tuotantohyödykkeestä, joka on merkittävä kustannustekijä suhteessa tuotantoketjun loppupäässä valmistettavan tuotteen hintaan. Tuotantohyödyke voi olla riittävän tärkeä tekijä myös muista kuin siitä aiheutuviin kustannuksiin liittyvistä syistä. Tuotantohyödyke voi olla esimerkiksi olennaisen tärkeä komponentti, jota ilman tuotantoketjun loppupään tuotetta ei voitaisi valmistaa tai myydä tehokkaasti markkinoilla ([7]), tai sillä voi olla merkitystä tuotantoketjun loppupäässä valmistettavan tuotteen eriyttämisen ([8]) kannalta. On myös mahdollista, että vaihtoehtoisiin tuotantohyödykkeisiin siirtymisen kustannukset ovat suhteellisen korkeat.

35. Tuotantohyödykemarkkinoiden sulkemisen katsotaan aiheuttavan ongelmia vain silloin, kun sulautuman tuloksena syntyvällä vertikaalisesti integroituneella yrityksellä on merkittävää markkinavoimaa tuotantoketjun alkupään markkinoilla. Tämä on ainoa tilanne, jossa sulautuneella yrityksellä voidaan odottaa olevan merkittävää vaikutusvaltaa kilpailuolosuhteisiin tuotantoketjun alkupään markkinoilla ja sen seurauksena mahdollisesti myös vaikutusvaltaa suhteessa hintoihin ja toimitusedellytyksiin tuotantoketjun loppupään markkinoilla.

36. Sulautuman tuloksena syntyvä yritys kykenisi sulkemaan kilpailijat tuotantoketjun loppupään markkinoilta vain siinä tapauksessa, että se heikentäisi omien tuotantoketjun alkupään tuotteiden tai palveluiden saatavuutta ja kykenisi sitä kautta vaikuttamaan kielteisesti tuotantohyödykkeiden yleiseen saatavuuteen eli hintaan ja laatuun tuotantoketjun loppupään markkinoilla. Tilanne voi olla tämä silloin, kun jäljelle jäävät tuotantoketjun alkupään toimittajat ovat tehottomampia, tarjoavat vähemmän suosittuja vaihtoehtoja tai eivät kykene laajentamaan tuotantoaan vastauksena tarjonnan rajoittamiseen esimerkiksi kapasiteettirajoitusten tai yleisemmin skaalatuottojen vähenemisen vuoksi ([9]). Myös sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen ja riippumattomien tuotantohyödyketoimittajien väliset yksinoikeussopimukset saattavat rajoittaa tuotantoketjun loppupäässä toimivien kilpailijoiden kykyä saada riittävästi tuotantohyödykkeitä.

([1]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.4300 — Philips/Intermagnetics, COMP/M.4314 — Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare, COMP/M.4389 — WLR/BST, COMP/M.4403 — Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space ja Telespazio, COMP/M.4494 — Evraz/Highveld sekä COMP/M.4561 — GE/Smiths Aerospace.

([2]) Käsitettä "tuotantohyödykkeet" käytetään tässä yhteydessä yleiskäsitteenä, joka voi kattaa myös palvelut, infrastruktuurin käytön sekä teollis- ja tekijänoikeuksien käytön.

([3]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.1693 — Alcoa/Reynolds (vuodelta 2000), COMP/M.4403 — Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space/Telespazio, 257–260 kohta.

([4]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV (vuodelta 2003) ja COMP/M.3998 Axalto, 75 kohta.

([5]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.4314 — Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare, 127–130 kohta.

([6]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.3868 Dong/Elsam/Energi E2, COMP/M.4094 Ineos/BP Dormagen, 183–184 kohta, ja COMP/M.4561, GE/Smiths Aerospace, 48–50 kohta.

([7]) Esimerkiksi moottorin käynnistin voidaan katsoa moottorin kannalta keskeiseksi komponentiksi (asia T-210/01, General Electric v. komissio, Kok. 2005, s. ECR II-000). Ks. myös asia COMP/M.3410 — Total/GDF, 53–54 kohta ja 60–61 kohta.

([8]) Esimerkiksi mikrotietokoneiden myynnin yhteydessä mainitaan usein, minkä tyyppistä mikroprosessoria niissä käytetään.

([9]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.4494 — Evraz/Highveld, 92 kohta ja 97–112 kohta.

37. Määritettäessä, missä määrin tuotantohyödykemarkkinoiden sulkemista voi tapahtua, on otettava huomioon, että sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen päätös tukeutua tuotantoketjun alkupään toimintayksikkönsä tuotantohyödyketoimituksiin saattaa myös vapauttaa kapasiteettia jäljelle jääviltä tuotantohyödyketoimittajilta, joilta tuotantoketjun loppupään toimintayksiköllä oli aiemmin tapana hankkia tuotantohyödykkeitä. Käytännössä kilpailevien yritysten hankintatottumusten yhdenmukaistuminen saattaa olla sulautuman ainoa seuraus.

38. Kun tuotantohyödykemarkkinoilla käytävä kilpailu on oligopolistista, sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen päätös rajoittaa tarjoamiensa tuotantohyödykkeiden saatavuutta heikentää jäljelle jääviin tuotantohyödyketoimittajiin kohdistuvaa kilpailupainetta, ja ne saattavat kyetä korottamaan hintaa, jota ne veloittavat tuotantoketjun loppupäässä toimivilta integroitumattomilta kilpailijoilta. Se, että sulautuman tuloksena syntyvä yritys sulkee tuotantohyödykemarkkinat, saattaa altistaa tuotantoketjun loppupäässä toimivat kilpailijat markkinavoimaansa kasvattaneiden, vertikaalisesti integroitumattomien toimittajien suunnalta tulevalle kilpailulle ([1]). Integroimattomien toimittajien markkinavoiman kasvu on sitä suurempi, mitä vähemmän sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen ja muiden tuotantoketjun alkupään toimittajien tuotteita on eriytetty ja mitä keskittyneemmät tuotantoketjun alkupään markkinat ovat. Pyrkimykset korottaa tuotantohyödykkeiden hintaa saattavat kuitenkin epäonnistua silloin, kun riippumattomat tuotantohyödyketoimittajat, joiden tuotteiden kysyntä on heikentynyt (sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen tuotantoketjun loppupäässä toimivan osaston tai tuotantoketjun loppupäässä toimivien riippumattomien yritysten suunnalta tulevan kysynnän heikkenemisen vuoksi), vastaavat muutokseen hinnoittelemalla aiempaa aggressiivisemmin ([2]).

39. Arvioinnissaan komissio tutkii saatavilla olevien tietojen perusteella, kuinka todennäköistä on, että kilpailevat yritykset käyttäisivät tehokkaita ja oikea-aikaisia vastastrategioita. Yksi mahdollisista vastastrategioista on tuotantoprosessien muuttaminen siten, että ne ovat vähemmän riippuvaisia kyseisestä tuotantohyödykkeestä, tai tuki uusien toimittajien tulolle tuotantoketjun alkupään markkinoille.

B. Kannustin tuotantohyödykemarkkinoiden sulkemiseen

40. Se, onko sulautumalla kannustin markkinoiden sulkemiseen, riippuu siitä, kuinka kannattavaa markkinoiden sulkeminen on. Vertikaalisesti integroitunut yritys ottaa huomioon, kuinka tuotantohyödyketoimitukset tuotantoketjun loppupäässä toimiville kilpailijoille vaikuttavat sekä sen tuotantoketjun alkupään toimintayksikön että sen tuotantoketjun loppupään toimintayksikön voittoihin. Sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen on ennen kaikkea pyrittävä löytämään kompromissiratkaisu ongelmaan, joka liittyy yhtäältä siihen, että sen tuotantohyödykemyynnin väheneminen (todellisille tai mahdollisille) kilpailijoille pienentää sen voittoja tuotantoketjun alkupään markkinoilla, ja toisaalta siihen, että sen myynnin kasvu tuotantoketjun loppupäässä tai vaihtoehtoisesti kuluttajahintojen korottaminen kasvattaa lyhyellä tai pitemmällä aikavälillä sen voittoja.

41. Kompromissiratkaisun löytyminen riippuu todennäköisesti siitä, kuinka suuret voitot sulautuman tuloksena syntyvä yritys saa tuotantoketjun alku- ja loppupäässä ([3]). Jos muut seikat pysyvät muuttumattomina, tuotantohyödykemyynnin rajoittamisesta aiheutuvat tappiot ovat sitä pienemmät, mitä pienemmät sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen voittomarginaalit ovat tuotantoketjun alkupäässä. Vastaavasti voittojen kasvu, joka saadaan markkinaosuuden kasvattamisesta tuotantoketjun loppupäässä markkinoilta suljettujen kilpailijoiden kustannuksella, on sitä suurempi, mitä suuremmat voittomarginaalit ovat tuotantoketjun loppupäässä ([4]).

42. Se, kuinka pontevasti integroitunut yritys pyrkii kasvattamaan kilpailijoidensa kustannuksia, riippuu lisäksi siitä, kuinka suurella todennäköisyydellä tuotantoketjun loppupään kysyntä siirtyy pois markkinoilta suljetuilta kilpailijoilta, ja siitä, kuinka suuren osan kilpailijoiden menettämästä kysynnästä

([1]) Kilpailupaineen poistumisen todennäköisiä vaikutuksia koskeva analyysi vastaa horisontaalisten sulautumien yhteensovittamattomia vaikutuksia koskevaa analyysia (ks. horisontaalisia sulautumia koskevan tiedonannon IV jakso).

([2]) Myös tuotantoketjun alkupäässä toimivien toimittajien ja tuotantoketjun loppupäässä toimivien riippumattomien yritysten välisten toimitussopimusten luonne voi olla tältä osin merkityksellinen seikka. Kun toimitussopimuksessa käytetään esimerkiksi hintajärjestelmää, jossa kiinteä maksuosuus yhdistetään yksikkökohtaiseen toimitushintaan, vaikutus tuotantoketjun loppupäässä toimivien kilpailijoiden rajakustannuksiin saattaa olla pienempi kuin silloin, kun sopimuksissa käytetään vain yksikkökohtaisia toimitushintoja.

([3]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.4300 — Philips/Intermagnetics, 56–62 kohta, ja COMP/M.4576 — AVR/Van Gansewinkel, 33–38 kohta.

([4]) On otettava huomioon, että voittomarginaalit tuotantoketjun alku- ja loppupäässä saattavat muuttua sulautuman tuloksena. Tällä saattaa olla vaikutusta siihen, kuinka halukas sulautuman tuloksena syntyvä yritys on sulkemaan kilpailijansa markkinoilta.

integroituneen yrityksen tuotantoketjun loppupään toimintayksikkö kykenee saamaan itselleen ([1]). Tuotantoketjun loppupään toimintayksikön saama osuus on yleensä sitä suurempi, mitä vähemmän sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä on kapasiteettirajoituksia suhteessa tuotantoketjun loppupäässä toimiviin kilpailijoihinsa, joita ei ole suljettu markkinoiden ulkopuolelle, ja mitä suuremmassa määrin sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen ja markkinoilta suljettujen kilpailijoiden tuotteet ovat keskenään korvaavia. Vaikutus kysyntään tuotantoketjun loppupäässä on myös suurempi, jos vaikutuspiiriin kuuluvan tuotantohyödykkeen osuus tuotantoketjun loppupäässä toimivien kilpailijoiden kustannuksista on merkittävä tai jos siinä on kyse tuotantoketjun loppupään tuotteen kannalta keskeisestä komponentista ([2]).

43. Kannustin todellisten tai mahdollisten kilpailijoiden sulkemiseen markkinoiden ulkopuolelle saattaa riippua myös siitä, missä määrin integroituneen yrityksen tuotantoketjun loppupään toimintayksikön voidaan odottaa hyötyvän tuotantoketjun loppupään hintatasojen noususta kilpailijoiden kustannusten kasvattamiseen tähtäävän strategian tuloksena ([3]). Mitä suuremmat sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen osuudet tuotantoketjun loppupään markkinoista ovat, sitä suurempi osuus myynnistä tuottaa suurempia voittomarginaaleja ([4]).

44. Tuotantoketjun alkupäässä monopoliasemassa olevalla yksiköllä, joka kykenee jo nyt hyötymään täysimääräisesti vertikaalisesti toisiinsa liittyvillä markkinoilla saatavilla olevista voitoista, ei välttämättä ole minkäänlaista kannustinta kilpailijoiden sulkemiseen markkinoilta vertikaalisen sulautuman jälkeen. Kyky hyödyntää kuluttajilta saatavilla olevia voittoja ei ole erittäin suuren markkinaosuuden välitön seuraus ([5]). Tällainen toteamus edellyttäisi monopoliyrityksen toimintaan kohdistuvien nykyisten ja tulevien rajoitusten perusteellisempaa analysointia. Kun saatavilla olevia voittoja ei voida hyödyntää täysimääräisesti, vertikaalinen sulautuma saattaa antaa sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle kannustimen tuotantoketjun loppupäässä toimivien kilpailijoiden kustannusten kasvattamiseen, vaikka kyse olisi tuotantoketjun alkupäässä toimivasta monopoliyrityksestä; tämä puolestaan heikentää kilpailupainetta, jota kilpailijat kohdistavat sulautuman tuloksena syntyvään yritykseen tuotantoketjun loppupään markkinoilla.

45. Komissio voi ottaa sulautuneen yrityksen todennäköisiä kannustimia koskevassa arvioinnissaan huomioon monia eri näkökohtia, kuten sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen omistussuhteet ([6]), markkinoilla aiemmin noudatettujen strategioiden tyypit ([7]) tai liiketoimintasuunnitelmien kaltaisten sisäisten strategia-asiakirjojen sisällön.

([1]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3943 — Saint-Gobain/BPB (vuodelta 2005), 78 kohta. Komissio totesi kyseisessä asiassa, että olisi erittäin epätodennäköistä, että BPB, joka on Yhdistyneen kuningaskunnan johtava kipsilevyjen toimittaja, vähentäisi toimituksia Saint-Gobainin kanssa kilpaileville jakelijoille. Osasyynä tähän oli se, että Saint-Gobainin jakelukapasiteettia oli vaikea lisätä.

([2]) Vastaavasti jos tuotantohyödykkeen osuus tuotantoketjun loppupään tuotteesta on pieni eikä kyse ole keskeisestä komponentista, edes suuri osuus tuotantoketjun alkupään markkinoista ei välttämättä kannusta sulautuman tuloksena syntyvää yritystä sulkemaan tuotantoketjun loppupäässä toimivia kilpailijoita markkinoiden ulkopuolelle, sillä integroituneen yrityksen tuotantoketjun loppupäässä toimiva yksikkö saisi kilpailijoiden myynnistä vain pienen osan, jos sitäkään. Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.2738 — GEES/Unison ja COMP/M.4561 — GE/Smiths Aerospace, 60–62 kohta.

([3]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.4314 — Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare, 131–132 kohta.

([4]) On huomattava, että mitä huonommat mahdollisuudet sulautuneella yrityksellä on suunnata tuotantoaan tietyille tuotantoketjun loppupään markkinoille, sitä epätodennäköisempää on, että se voi korottaa tuotantohyödyketoimitustensa hintoja, koska sille aiheutuisi vaihtoehtokustannuksia muilla tuotantoketjun loppupään markkinoilla. Tässä yhteydessä voidaan ottaa huomioon se, missä määrin sulautuman tuloksena syntyvä yritys voi harjoittaa syrjivää hinnoittelua toimittaessaan hyödykkeitä useammille tuotantoketjun loppupään markkinoille ja/tai liitännäismarkkinoille (esim. varaosatoimitusten osalta).

([5]) Yksi tilanteista, joissa näin ei välttämättä ole, on tilanne, jossa monopoliasemassa olevalla yrityksellä on nk. sitoutumisongelma, jota se ei kykene ratkaisemaan. Tuotantoketjun loppupään markkinoilta hankintoja tekevä taho voi esimerkiksi olla halukas maksamaan korkean hinnan tuotantoketjun alkupäässä monopoliasemassa olevalle yritykselle, jos tämä sitoutuu olemaan myymättä sen jälkeen lisämääriä kilpailijalle. Kun toimitusehdot on vahvistettu yhden tuotantoketjun loppupäässä toimivan yrityksen kanssa, tuotantoketjun alkupäässä toimivalla toimittajalla saattaa kuitenkin olla kannustin toimitusten lisäämiseen muille tuotantoketjun loppupäässä toimiville yrityksille, jolloin ensimmäinen hankinta muuttuu kannattamattomaksi. Koska tuotantoketjun loppupäässä toimivat yritykset ennakoivat tämänkaltaista opportunistista käyttäytymistä, tuotantoketjun alkupäässä toimiva toimittaja ei kykene hyödyntämään markkinavoimaansa täysimääräisesti. Vertikaalinen integroituminen saattaa palauttaa ennalleen tuotantoketjun alkupäässä toimivan toimittajan valmiuden sitoutua olemaan lisäämättä tuotantohyödykkeiden myyntiä, sillä se aiheuttaisi haittaa sen omalle tuotantoketjun loppupään toimintayksikölle. Toinen tapaus, jossa monopoliasemassa oleva yritys ei kykene hyödyntämään kaikkia monopoliaseman ansiosta saatavilla olevia voittoja, saattaa olla tilanne, jossa yritys ei voi eriyttää hintojaan asiakkaiden kesken.

([6]) Esimerkiksi tapauksissa, joissa kaksi yritystä käyttää yhteistä määräysvaltaa tuotantoketjun alkupään markkinoilla toimivassa yrityksessä ja vain toinen yrityksistä toimii tuotantoketjun loppupäässä, yritys, joka ei toimi tuotantoketjun loppupäässä, ei välttämättä pidä tuotantohyödykkeiden myynnistä luopumista juurikaan etujensa mukaisena. Tällaisissa tilanteissa kannustin myynnistä luopumiseen on pienempi kuin silloin, kun tuotantoketjun alkupäässä toimiva yritys on kokonaan tuotantoketjun loppupäässä toimivan yrityksen määräysvallassa. Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (vuodelta 2004) ja COMP/M.4403 — Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space/Telespazio, 121 ja 268 kohta.

([7]) Se seikka, että jokin sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kanssa samankaltaisessa markkina-asemassa oleva kilpailija on lopettanut aiemmin tuotantohyödykkeiden toimittamisen, saattaa olla osoitus siitä, että kyseisenkaltaisen strategian noudattaminen on kaupallisesti järkevää (ks. esimerkiksi asia Alcan/Pechiney, COMP/M.3225 (vuodelta 2004), 40 kohta).

46. Kun määrätyn menettelytavan noudattaminen sulautuman tuloksena syntyvässä yrityksessä on lisäksi markkinoiden sulkemisprosessin olennainen vaihe, komissio tutkii sekä kannustimet kyseisen menettelytavan noudattamiseen että seikat, jotka todennäköisesti heikentävät kyseisiä kannustimia tai jopa poistavat ne kokonaan, kuten mahdollisuus, että kyse on lainvastaisesta menettelytavasta. Menettelytapa saattaa olla lainvastainen muun muassa EU:n tai jäsenvaltioiden tasolla sovellettavien kilpailusääntöjen tai alakohtaisten sääntöjen nojalla. Tämän arvioiminen ei kuitenkaan edellytä mahdollisesti sovellettavien eri oikeusjärjestysten oikeussääntöjen eikä eri oikeusjärjestyksissä noudatettavan seuraamuskäytännön tyhjentävää ja yksityiskohtaista tutkimista ([1]). Menettelytavan lainvastaisuus saattaa lisäksi olla omiaan vähentämään olennaisesti sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen halukkuutta noudattaa sitä vain tietyissä tilanteissa. Komissio selvittää yhteenvetoanalyysin perusteella erityisesti; i) kuinka todennäköistä on, että menettelytapa olisi selvästi tai hyvin todennäköisesti yhteisön oikeuden perusteella lainvastainen ([2]); ii) kuinka todennäköistä on, että tämä lainvastainen menettelytapa voitaisiin havaita ([3]); ja iii) seuraamukset, joita siitä voitaisiin määrätä.

C. Tehokkaaseen kilpailuun todennäköisesti kohdistuvat kokonaisvaikutukset

47. Sulautumasta aiheutuu yleensä tuotantohyödykemarkkinoiden sulkemiseen liittyviä kilpailuongelmia silloin, kun se aiheuttaisi hintatason nousun tuotantoketjun loppupään markkinoilla, mikä estäisi olennaisesti tehokasta kilpailua.

48. Markkinoiden sulkeminen voi olla kilpailunvastaista ensiksikin silloin, kun sulautuman osapuolet saavat vertikaalisen sulautuman seurauksena tilaisuuden tuotantoketjun loppupään markkinoilla toimivien kilpailijoiden kustannusten kasvattamiseen ja kohdistavat sen vuoksi korotuspainetta kilpailijoiden myyntihintoihin. Tehokkaaseen kilpailuun kohdistuva olennainen haitta edellyttää yleensä, että markkinoilta suljetut yritykset ovat varteenotettavassa kilpailuasemassa tuotantoketjun loppupään markkinoilla. Mitä suurempi osa kilpailijoista suljettaisiin tuotantoketjun loppupään markkinoilta, sitä todennäköisempää on, että sulautuman voitaisiin odottaa aiheuttavan hintatason huomattavaan nousun tuotantoketjun loppupään markkinoilla ja estävän sen vuoksi merkittävästi tehokasta kilpailua ([4]). Vaikka tietyn yrityksen markkinaosuus voi olla suhteellisen pieni verrattuna muihin toimijoihin, sen kilpailuasema voi olla merkittävä verrattuna kyseisiin muihin toimijoihin ([5]) esimerkiksi siksi, että se on vertikaalisesti integroituneen yrityksen läheinen kilpailija tai koska se on erityisen aggressiivinen kilpailija.

49. Tehokasta kilpailua voidaan estää merkittävästi myös asettamalla esteitä mahdollisten kilpailijoiden markkinoillepääsylle ([6]). Vertikaalinen sulautuma voi sulkea mahdolliset kilpailijat tuotantoketjun loppupään markkinoilta, kun sulautuman tuloksena syntyvä yritys ei todennäköisesti toimita hyödykkeitä tuotantoketjun loppupään markkinoille mahdollisesti tuleville uusille yrityksille tai toimittaa niille hyödykkeitä vain epäedullisemmin ehdoin kuin ilman sulautumaa. Jo pelkästään se, että olisi erittäin todennäköistä, että sulautuman tuloksena syntyvä yritys noudattaisi sulautumisen jälkeen markkinoiden sulkemiseen tähtäävää strategiaa, voi jo kohdistaa voimakkaan pelotevaikutuksen mahdollisiin markkinoilletulijoihin ([7]). Markkinoilletulon esteet voivat estää merkittävästi tehokasta kilpailua tuotantoketjun loppupään markkinoilla erityisesti silloin, kun tuotantohyödykemarkkinoiden sulkeminen aiheuttaisi sen, että mahdollisten kilpailijoiden olisi tultava sekä tuotantoketjun loppu- että alkupään markkinoille kilpaillakseen tehokkaasti jommillakummilla markkinoilla. Markkinoilletulon esteet katsotaan erityisen ongelmallisiksi aloilla, joita ollaan avaamassa kilpailulle tai jotka tullaan todennäköisesti avaamaan kilpailulle lähiaikoina ([8]).

([1]) Asia C-12/03 P, komissio v. Tetra Laval BV (Kok. 2005, s. I-000, 74–76 kohta). Asia T-210/01, General Electric v. komissio (Kok. 2005, s. II-000, 73 kohta).

([2]) Asia T-210/01, General Electric v. komissio (Kok. 2005, s. II-000, 74–75 kohta ja 311–312 kohta).

([3]) Esimerkiksi asiassa COMP/M.3696 — E.ON/MOL (vuodelta 2005), 433 kohta ja 443–446 kohta, komissio piti tärkeänä sitä seikkaa, että Unkarin kansallinen kaasualan sääntelyviranomainen ilmoitti, että vaikka sillä on oikeus valvoa markkinatoimijoita ja pakottaa ne toimimaan syrjimättömästi, oli tilanteita, joissa se ei kykenisi saamaan riittävästi tietoa toimijoiden kaupallisesta käyttäytymisestä. Ks. myös asia COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (vuodelta 2004), 424 kohta.

([4]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.4494 — Evraz/Highveld, 97–112 kohta.

([5]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (vuodelta 2004).

([6]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.4180 — Gaz de France/Suez, 876–931 kohta, ja COMP/M.4576 — AVR/Van Gansewinkel, 33–38 kohta.

([7]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3696 — E.ON/MOL (vuodelta 2005), 662 kohta ja sitä seuraavat kohdat.

([8]) Ks. johdanto-osan 20 kappale. On tärkeää, että markkinoiden avaamiseen tähtääviä sääntelytoimenpiteitä ei muuteta tehottomiksi vertikaalisesti toisiinsa liittyneiden vakiintuneiden yritysten sulautumisen tai siitä seuraavan markkinoiden sulkemisen vuoksi taikka siksi, että sulautuvat yritykset eivät enää ole mahdollisia markkinoilletulijoita suhteessa toisiinsa.

50. Jos tuotantoketjun loppupäässä on edelleen riittävän uskottavia kilpailijoita, joiden kustannukset eivät todennäköisesti kasva esimerkiksi siksi, että ne ovat itse vertikaalisesti integroituneita ([1]) tai kykenevät siirtymään sopiviin vaihtoehtoisiin tuotantohyödykkeisiin, kyseisten yritysten suunnalta tuleva kilpailu voi kohdistaa sulautuman tuloksena syntyvään yritykseen riittävää kilpailupainetta ja estää sen vuoksi tuotantohyödykkeiden hintojen korottamisen sulautumista edeltäviä tasoja korkeammalle.

51. Tuotantoketjun loppupään markkinoihin kohdistuvia kilpailuvaikutuksia on arvioitava myös suhteessa tasapainottaviin tekijöihin, kuten asiakkaiden neuvotteluvoimaan ([2]) tai siihen, kuinka todennäköistä olisi, että uuden yrityksen tulo tuotantoketjun alkupään markkinoille ([3]) mahdollistaisi tehokkaan kilpailun jatkumisen.

52. Lisäksi kilpailuvaikutuksia on arvioitava suhteessa tehokkuusetuihin, joiden tueksi sulautuvat osapuolet ovat esittäneet näyttöä ([4]). Komissio voi päättää sulautuman tuomien tehokkuusetujen perusteella, että sulautuman toteamiselle yhteismarkkinoille soveltumattomaksi sulautuma-asetuksen 2 artiklan 3 kohdan mukaisesti ei ole perusteita. Näin tapahtuu silloin, kun komissio voi päätellä riittävän näytön perusteella, että sulautuman tuomat tehokkuusedut lisäävät sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kykyä ja kannustinta toimia kilpailua edistävällä tavalla kuluttajien hyväksi ja toimivat vastapainona kielteisille kilpailuvaikutuksille, joita sulautuma saattaisi muuten aiheuttaa.

53. Arvioidessaan ei-horisontaalisista sulautumista seuraavia tehokkuusetuja komissio noudattaa periaatteita, joita esitellään horisontaalisia sulautumia koskevan tiedonannon VII jaksossa. Jotta komissio ottaisi tehokkuusedut huomioon sulautumaa koskevassa arvioinnissaan, tehokkuuseduista on erityisesti oltava hyötyä kuluttajille, niiden on oltava sulautumakohtaisia ja todennettavissa. Nämä perusteet ovat kumulatiivisia ([5]).

54. Vertikaaliset sulautumat saattavat pitää sisällään erityisiä tehokkuusetujen lähteitä, joita ei voida luetella tyhjentävästi.

55. Vertikaalinen sulautuma mahdollistaa erityisesti sen, että sulautuman tuloksena syntyvä yritys voi sisällyttää mahdolliset kaksinkertaiset kaupan lisät hintoihin, joiden aiheuttajana on ollut se, että molemmat osapuolet vahvistivat ennen sulautumistaan hintansa itsenäisesti ([6]). Yhdistettyjen kaupan lisien supistuminen (suhteessa tilanteeseen, jossa molemmilla tasoilla tehtäviä hinnoittelupäätöksiä ei ole yhtenäistetty) saattaa markkinaolosuhteista riippuen mahdollistaa sen, että vertikaalisesti integroitunut yritys voi laajentaa kannattavasti tuotantoaan tuotantoketjun loppupään markkinoilla ([7]).

56. Vertikaalinen sulautuminen voi lisäksi antaa osapuolille mahdollisuuden tuotannon ja jakeluprosessin parempaan yhteensovittamiseen, jolloin ne voivat säästää varastokustannuksissa.

57. Vertikaalinen sulautuminen johtaa yleisemmin siihen, että osapuolilla on yhtäläiset kannustimet investoida uusiin tuotteisiin ja tuotantoprosesseihin sekä tuotteiden markkinointiin. Esimerkiksi kun tuotantoketjun loppupäässä toimiva jakelija saattoi ennen sulautumista olla haluton investoimaan mainontaan ja jakamaan asiakkaille tietoa tuotantoketjun alkupäässä toimivan yksikön tuotteiden laadusta, koska kyseinen investointi olisi hyödyttänyt myös muita tuotantoketjun loppupäässä toimivia yrityksiä, sulautuman tuloksena syntyvä yritys saattaa poistaa tämän ongelman.

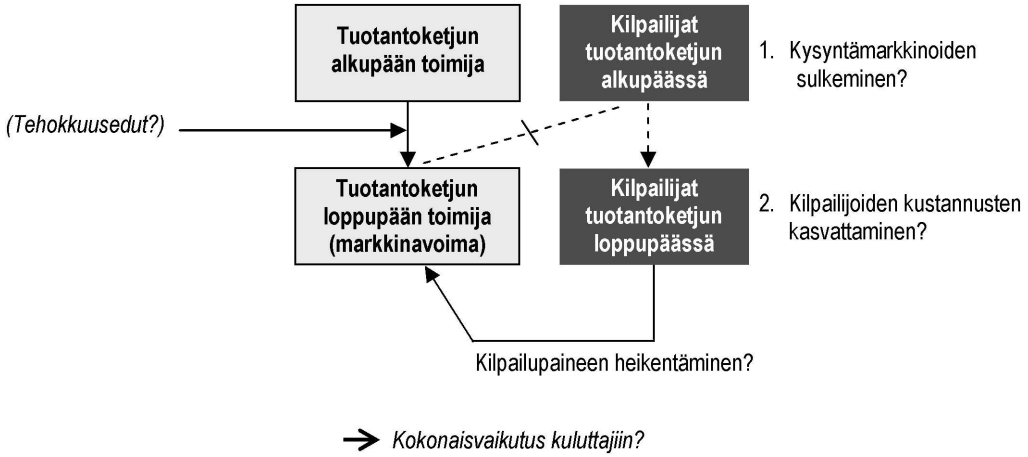
([1]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech (vuodelta 2005), 164 kohta.
([2]) Ks. horisontaalisia sulautumia koskeva tiedonanto, tasapainottavaa asiakkaiden neuvotteluvoimaa koskeva V jakso.
([3]) Ks. horisontaalisia sulautumia koskeva tiedonanto, markkinoille tuloa koskeva VI jakso.
([4]) Ks. horisontaalisista sulautumia koskeva tiedonanto, tehokkuusetuja koskeva VII jakso.
([5]) Ks. horisontaalisia sulautumia koskevan tiedonannon 79–88 kohta.
([6]) Ks. myös 13 kohta.
([7]) On kuitenkin huomattava, että kaksinkertaisiin kaupan lisiin liittyvää ongelmaa ei aina ilmene tai se ei ole merkittävä ennen sulautumista esimerkiksi siksi, että sulautuvat osapuolet olivat jo tehneet toimitussopimuksen, jossa oleva määriin perustuvia alennuksia tarjoava hintajärjestelmä poisti kaupan lisät. Kaksinkertaisten kaupan lisien poistamiseen liittyvät tehokkuusedut eivät sen vuoksi aina ole sulautumakohtaisia, sillä vertikaalinen yhteistyö tai vertikaaliset sopimukset saattavat tuottaa vastaavia etuja ja aiheuttaa vähemmän kilpailunvastaisia vaikutuksia, jos sulautumista ei tapahdu. Lisäksi sulautuma ei välttämättä poista kaksinkertaista kaupan lisää kokonaan, jos tuotantohyödykkeen tarjonta on rajallista kapasiteettirajoitusten vuoksi ja tuotantohyödykkeelle on saatavilla yhtä kannattava vaihtoehtoinen käyttötapa. Tällaisissa tilanteissa tuotantohyödykkeen sisäinen käyttö aiheuttaa vertikaalisesti integroituneelle yritykselle vaihtokustannuksia. Tämä johtuu siitä, että kun suurempi osa tuotantohyödykkeistä käytetään yrityksen sisällä tuotannon kasvattamiseksi tuotantoketjun loppupäässä, tuotantohyödykkeiden myynti vaihtoehtoisilla markkinoilla vähenee. Kannustin tuotantohyödykkeen käyttöön yrityksen sisällä ja tuotannon kasvattamiseen tuotantoketjun loppupäässä on tämän vuoksi pienempi kuin silloin, kun vaihtokustannuksia ei ole.

2. *Kysyntämarkkinoiden sulkeminen*

58. Kysyntämarkkinoiden sulkemista voi esiintyä silloin, kun toimittaja integroituu tärkeän asiakkaan kanssa tuotantoketjun loppupään ([1]) markkinoilla. Koska sulautuman tuloksena syntyvä yritys toimii tuotantoketjun loppupäässä, se saattaa estää todellisia tai mahdollisia kilpailijoitaan muodostamaan riittävän suurta asiakaskuntaa tuotantoketjun alkupään markkinoilla (tuotantohyödykemarkkinoilla) ja heikentää niiden kilpailukykyä tai -kannustinta. Tämä voi puolestaan kasvattaa tuotantoketjun loppupäässä toimivien kilpailijoiden kustannuksia, koska niiden on vaikeampi hankkia tuotantohyödykkeitä vastaavilla hinnoilla ja vastaavin ehdoin kuin ilman sulautumaa. Sulautuman tuloksena syntyvä yritys voi saada tätä kautta tilaisuuden korkeampien hintojen veloittamiseen tuotantoketjun loppupään markkinoilla. Sulautumasta mahdollisesti koituvat tehokkuusedut voivat kuitenkin saada sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen alentamaan hintatasoa, joten sillä ei ole kielteistä kokonaisvaikutusta kuluttajiin. Sulautuneen yrityksen kilpailijoiden pakottaminen poistumaan markkinoilta ei tämän vuoksi ole välttämätön edellytys sille, että tuotantohyödykemarkkinoiden sulkemisen katsotaan aiheuttavan haittaa kuluttajille. Tarkoituksenmukainen vertailukohta on se, johtaisiko tuotantohyödykkeiden hintojen korottaminen kuluttajahintojen korottamiseen. Tämä järjestelmä esitetään graafisesti kuviossa 2.

Kuvio 2

Kysyntämarkkinoiden sulkeminen



59. Arvioidessaan kuinka todennäköistä on, että sulautuminen johtaa kysyntämarkkinoiden sulkemiseen ja aiheuttaa siten kilpailunvastaisia vaikutuksia, komissio tutkii aluksi, olisiko sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä valmiudet estää pääsyä tuotantoketjun loppupään markkinoille vähentämällä hankintojaan tuotantoketjun alkupäässä toimivilta kilpailijoilta, toiseksi kannustaisiko se sulautuman tuloksena syntyvää yritystä vähentämään hankintojaan tuotantoketjun alkupäässä, ja kolmanneksi olisiko markkinoiden sulkemiseen tähtäävällä strategialla olennainen haitallinen vaikutus kuluttajiin tuotantoketjun loppupäässä ([2]).

A. Kyky estää pääsy tuotantoketjun loppupään markkinoille

60. Vertikaalinen sulautuma voi vaikuttaa tuotantoketjun alkupäässä toimiviin kilpailijoihin kasvattamalla kustannuksia, joita niille aiheutuu asiakassuhteista tuotantoketjun loppupäässä, tai rajoittamalla niiden mahdollisuutta merkittävän asiakaskunnan muodostamiseen. Kysyntämarkkinoiden sulkeminen voidaan toteuttaa monella eri tavalla. Sulautuman tuloksena syntyvä yritys voi esimerkiksi päättää hankkia kaikki tarvitsemansa tavarat tai palvelut tuotantoketjun alkupään toimintayksiköltään ja lopettaa tämän seurauksena hankintojen tekemisen tuotantoketjun alkupäässä toimivilta kilpailijoiltaan. Se saattaa myös vähentää hankintojaan tuotantoketjun alkupäässä toimivilta kilpailijoilta tai tehdä niiltä hankintoja epäedullisemmin ehdoin kuin siinä tapauksessa, että sulautuma olisi jäänyt toteuttamatta ([3]).

([1]) Ks. alaviitteessä 4 oleva tuotantoketjun loppu- ja alkupään määritelmä.
([2]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.4389 — WLR/ BST.
([3]) Esimerkiksi tapauksissa, joissa on kyse jakelusta, voi olla epätodennäköisempää, että sulautuman tuloksena syntyvä yritys sallii myyntipisteidensä käytön samoin ehdoin kuin ilman sulautumaa.

61. Selvittäessään, kykenisikö sulautuman tuloksena syntyvä yritys sulkemaan tuotantoketjun loppupään markkinat, komissio tutkii, onko tuotantoketjun alkupäässä toimivien (todellisten tai mahdollisten) kilpailijoiden saatavilla riittävästi taloudellisia vaihtoehtoja tuotantonsa myymiseksi tuotantoketjun loppupään markkinoilla ([1]). Jotta kysyntämarkkinoiden sulkeminen olisi ongelmallista, vertikaalisessa sulautumassa on oltava mukana yritys, joka on tärkeä asiakas ja jolla on olennaista markkinavoimaa tuotantoketjun loppupään markkinoilla ([2]). Jos markkinoilla on sitä vastoin tällä hetkellä tai tulevaisuudessa riittävän laaja asiakaskunta, joka käyttää todennäköisesti riippumattomia toimittajia, komissio ei todennäköisesti katso tätä tilannetta kilpailun kannalta ongelmalliseksi ([3]).

62. Kysyntämarkkinoiden sulkeminen voi johtaa tuotantohyödykkeiden hintojen korottamiseen erityisesti silloin, kun tuotantohyödykemarkkinoilla on merkittäviä mittakaavaetuja tai tuotevarioinnin etuja tai kun kysyntään liittyy tyypillisesti verkostoitumisvaikutuksia ([4]). Tuotantoketjun alkupäässä toimivien todellisten tai mahdollisten kilpailijoiden kilpailukyky saattaa useimmiten heikentyä tällaisissa tilanteissa.

63. Kysyntämarkkinoiden sulkeminen voi johtaa tuotantohyödykehintojen korottamiseen esimerkiksi silloin, kun tuotantoketjun alkupäässä toimivat nykyiset kilpailijat toimivat tehokkaan toiminnan vähimmäistasolla tai lähellä sitä. Jos kysyntämarkkinoiden sulkeminen ja tuotannonmenetys, jonka se aiheuttaa tuotantoketjun alkupäässä toimiville kilpailijoille, kasvattaa kyseisten kilpailijoiden muuttuvia tuotantokustannuksia, hintoihin, joita kilpailijat veloittavat tuotantoketjun loppupään markkinoilla toimivalta asiakkailtaan, voi kohdistua korotuspainetta.

64. Jos saatavilla on mittakaavaetuja tai tuotevarioinnin etuja, kysyntämarkkinoiden sulkeminen saattaa myös saada mahdolliset markkinoilletulijat luopumaan tulosta tuotantoketjun alkupään markkinoille olennaisesti heikentyneiden tuloennusteiden vuoksi. Jos kysyntämarkkinoiden sulkemisella estetään tehokkaasti markkinoilletuloa, tuotantohyödykkeiden hinnat saattavat pysyä korkeampina kuin muussa tapauksessa, mikä puolestaan kasvattaa kustannuksia, joita sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kanssa tuotantoketjun loppupäässä kilpaileville yrityksille aiheutuu tuotantohyödyketoimituksista.

65. Kun kysyntämarkkinoiden sulkeminen vaikuttaa pääasiassa tuotantoketjun alkupäässä toimivien kilpailijoiden tuloihin, se voi heikentää merkittävästi niiden kykyä ja kannustinta investoida kustannussäästöihin, tutkimus- ja kehitystoimintaan ja tuotteiden laatuun ([5]). Tämä saattaa heikentää pitkällä aikavälillä niiden kilpailukykyä ja mahdollisesti jopa johtaa niiden poistumiseen markkinoilta.

66. Komissio saattaa ottaa huomioon arvioinnissaan sen, että tuotantohyödykkeen eri käyttötavoille on olemassa erilliset markkinat. Jos merkittävä osa tuotantoketjun loppupään markkinoista suljetaan, tuotantoketjun alkupään toimittaja saattaa epäonnistua pyrkimyksissään saavuttaa tehokkuuden kannalta riittävä laajuus ja saattaa myös joutua maksamaan toiminnastaan korkeampia kustannuksia muilla markkinoilla. Tuotantoketjun alkupään toimittaja saattaa sitä vastoin kyetä jatkamaan tehokasta toimintaa, jos se löytää tuotantohyödykkeelleen muita käyttötapoja tai toissijaisia markkinoita joutumatta maksamaan olennaisesti korkeampia kustannuksia.

([1]) Integroituneen yrityksen menettäminen asiakkaana on yleensä vähemmän merkityksellistä, jos kyseisen yrityksen integroimattomilta yrityksiltä ennen sulautumista tekemien hankintojen osuus kyseisten yritysten saatavilla olevasta myyntipohjasta on vähäinen. Tuolloin on todennäköisempää, että saatavilla on riittävästi vaihtoehtoisia asiakkaita. Sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen ja muiden tuotantoketjun loppupäässä toimivien yritysten mahdollisesti tekemät yksinoikeussopimukset saattavat rajoittaa tuotantoketjun alkupäässä toimivien kilpailijoiden kykyä saavuttaa riittävää myyntimäärää.

([2]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.2822 — ENBW/ENI/GVS (vuodelta 2002) 54–57 kohta.

([3]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.81 — VIAG/Continental Can (vuodelta 1991), 51 kohta, ja COMP/M.4389 — WLR/ BST, 33–35 kohta.

([4]) Mittakaavaetuja tai tuotevarioinnin etuja saadaan silloin, kun tuotannon laajuus tai tuotevariointi mahdollistaa keskimääräisten yksikkökustannusten alentamisen. Verkostoitumisvaikutuksia ilmenee silloin, kun tuote on asiakkaan kannalta arvokkaampi, jos samaa tuotetta käyttävien asiakkaiden määrä kasvaa. Esimerkkeinä voidaan mainita viestintälaitteet, erityiset tietokoneohjelmat, standardointia edellyttävät tuotteet sekä ostajien ja myyjien kohtaamispaikoiksi kehitetyt järjestelmät.

([5]) Tuotantohyödykkeiden toimittaja, jolta on evätty mahdollisuus hyödykkeiden toimittamiseen jollekin tärkeälle asiakkaalle, saattaa päättää pysytellä kyseisten markkinoiden ulkopuolella, jos se ei kykene saavuttamaan tiettyä kannattavaa vähimmäistasoa investoinnin jälkeen. Kannattava vähimmäistaso voidaan kuitenkin saavuttaa, jos mahdollinen markkinoilletulija voi toimittaa hyödykkeitä laajemmalle asiakaskunnalle ja myös muilla merkityksellisillä markkinoilla toimiville asiakkaille. Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.1879 — Boeing/Hughes (vuodelta 2000) ja COMP/M.2978 — Lagardère/Natexis/VUP (vuodelta 2003).

67. Komissio tutkii arvioinnissaan saatavilla olevien tietojen perusteella, kuinka todennäköistä on, että kilpailevat yritykset käyttäisivät tehokkaita ja oikea-aikaisia sekä ajan mittaan kestäviä vastastrategioita. Yksi mahdollisista vastastrategioista voisi olla tuotantoketjun alkupäässä toimivan kilpailijan päätös noudattaa aggressiivisempaa hinnoittelua myyntimäärien pitämiseksi ennallaan tuotantoketjun loppupään markkinoilla lieventääkseen näin markkinoiden sulkemisen vaikutuksia ([1]).

B. Kannustin tuotantoketjun loppupään markkinoiden sulkemiseen

68. Se, onko sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä kannustinta markkinoiden sulkemiseen, riippuu siitä, kuinka kannattavaa sulkeminen on. Sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen on pyrittävä tasapainottamaan mahdolliset kustannukset, joita sille aiheutuu siitä, ettei se hanki tuotteita tuotantoketjun alkupäässä toimivilta kilpailijoilta, ja mahdolliset voitot, joita sille voi kertyä tästä esimerkiksi siksi, että se voi korottaa hintaa tuotantoketjun alku- tai loppupään markkinoilla.

69. Kustannukset, joita hankintojen vähentäminen tuotantoketjun alkupäässä toimivilta kilpailevilta toimittajilta aiheuttaa, ovat korkeammat silloin, kun integroituneen yrityksen tuotantoketjun alkupäässä toimiva osasto ei toimi yhtä tehokkaasti kuin markkinoiden ulkopuolelle suljetut toimittajat. Kyseiset kustannukset ovat korkeampia myös silloin, kun sulautuneen yrityksen tuotantoketjun alkupäässä toimivan osaston kapasiteetti on rajallinen tai kilpailijoiden tuotteet ovat houkuttelevampia tuotteiden eriyttämisen vuoksi.

70. Se, onko sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä kannustinta kysyntämarkkinoiden sulkemiseen, riippuu lisäksi siitä, kuinka suuren hyödyn sulautuman tuotantoketjun alkupään toimintayksikkö voi saada mahdollisesti korkeammista hintatasoista tuotantoketjun alkupään markkinoilla sen jälkeen kun kilpailijat on suljettu markkinoilta. Kannustin kysyntämarkkinoiden sulkemiseen on myös sitä suurempi, mitä enemmän integroituneen yrityksen tuotantoketjun alkupään toimintayksikön voidaan odottaa hyötyvän markkinoiden sulkemiseen tähtäävän strategian ansiosta nousseista tuotantoketjun loppupään hinnoista. Mitä suuremmat osuudet sulautuman tuloksena syntyvän yrityksellä on tuotantoketjun loppupään markkinoista, sitä suurempi osuus myynnistä tuottaa suurempia voittomarginaaleja ([2]).

71. Kun määrätyn menettelytavan noudattaminen sulautuman tuloksena syntyvässä yrityksessä on markkinoiden sulkemisprosessin olennainen vaihe, komissio tutkii sekä kannustimet kyseisen menettelytavan noudattamiseen että seikat, jotka todennäköisesti heikentävät kyseisiä kannustimia tai jopa poistavat ne kokonaan, myös mahdollisuutta, että kyse on sääntöjenvastaisesta menettelytavasta ([3]).

C. Tehokkaaseen kilpailuun todennäköisesti kohdistuvat kokonaisvaikutukset

72. Kilpailijoiden sulkeminen tuotantoketjun alkupään markkinoilta saattaa vaikuttaa haitallisesti tuotantoketjun loppupään markkinoihin ja vahingoittaa kuluttajien etuja. Estämällä markkinoilta suljettuja kilpailijoita kilpailemasta (tuotantoketjun alkupäässä valmistettavien) tuotteiden toimituksista merkittävälle asiakaskunnalle, sulautuma saattaa rajoittaa joksikin aikaa kilpailijoiden kilpailukykyä. Tämän seurauksena tuotantoketjun loppupäässä toimivat kilpailijat joutuvat todennäköisesti epäedulliseen kilpailuasemaan esimerkiksi korkeampien tuotantohyödykekustannusten vuoksi. Tämä puolestaan saattaa mahdollistaa sen, että sulautuman tuloksena syntyvä yritys voi nostaa kannattavasti hintoja tai supistaa kokonaistuotantoa tuotantoketjun loppupään markkinoilla.

([1]) Esimerkiksi asiassa COMP/M.1879 — Boeing/Hughes (vuodelta 2000), 100 kohta, katsottiin muun muassa, että jos kantorakettien valmistajan kustannukset eivät enää olisi kilpailukykyisellä tasolla suurten kiinteiden kustannusten vuoksi, se pyrkisi pienentämään kustannuksia pelastaakseen myyntiä ja saadakseen takaisin edes osan kiinteistä kustannuksista sen sijaan, että se hyväksyisi sopimuksen menettämisen ja tekisi enemmän tappiota. Todennäköisin seuraus olisi tämän vuoksi hintakilpailun lisääntyminen eikä markkinoiden monopolisoituminen.

([2]) Jos osa vertikaalisesti integroituneen yrityksen tuotantohyödyketoimituksista suuntautuu tuotantoketjun loppupäässä toimiville kilpailijoille, se saattaa kyetä kasvattamaan myyntiään tai tapauksesta riippuen korottamaan tuotantohyödykkeiden hintoja.

([3]) Näitä kannustimia analysoidaan 46 kohdassa kuvatulla tavalla.

73. Kuluttajiin kohdistuvat kielteiset vaikutukset saattavat konkretisoitua vasta jonkin ajan kuluttua, jos kysyntämarkkinoiden sulkemisen pääasialliset vaikutukset kohdistuvat tuotantoketjun alkupäässä toimivien kilpailijoiden tuloihin, joiden pieneneminen heikentää kilpailijoiden halukkuutta investoida kustannussäästöihin, tuotteiden laatuun tai muihin kilpailukyvyn ylläpidon edellyttämiin osa-alueisiin.

74. Voi olla, että sulautuma estää merkittävästi tehokasta kilpailua tuotantoketjun alkupään markkinoilla vasta siinä vaiheessa, kun vertikaalisesta sulautumasta aiheutuvat tulonmenetykset kohdistuvat riittävän suureen osaan tuotantoketjun alkupään tuotannosta. Jos riittävä määrä tuotantoketjun alkupäässä toimivia kilpailijoita onnistuu välttymään tulonmenetyksiltä, niiden suunnalta tuleva kilpailu saattaa riittää estämään hintojen nousun tuotantoketjun alkupään markkinoilla ja sen seurauksena myös tuotantoketjun loppupään markkinoilla. Jotta nämä tuotantoketjun alkupäässä toimivat yritykset, joita ei ole suljettu markkinoilta, kykenisivät kilpailemaan riittävän tehokkaasti, niiden laajentumisen tiellä ei saa olla esimerkiksi kapasiteettirajoituksista tai tuotteiden eriyttämisestä johtuvia esteitä ([1]). Kun kilpailun väheneminen tuotantoketjun alkupäässä vaikuttaa merkittävään osaan tuotannosta tuotantoketjun loppupäässä, sulautuma johtaa todennäköisesti, kuten tuotantohyödykemarkkinoiden sulkemisenkin tapauksessa, hintatason huomattavaan nousuun tuotantoketjun loppupään markkinoilla ja estää sen vuoksi merkittävästi tehokasta kilpailua ([2]).

75. Tehokasta kilpailua tuotantoketjun alkupään markkinoilla voidaan haitata olennaisesti myös asettamalla esteitä mahdollisten kilpailijoiden markkinoillepääsylle. Näin saattaa käydä erityisesti silloin, kun kysyntämarkkinoiden sulkeminen aiheuttaisi sen, että mahdollisten kilpailijoiden on päästävä sekä tuotantoketjun loppu- että alkupään markkinoille voidakseen kilpailla tehokkaasti jommillakummilla markkinoilla. Tällöin kysyntämarkkinoiden sulkeminen ja tuotantohyödykemarkkinoiden sulkeminen saattavat olla osa samaa strategiaa. Markkinoilletulon esteet katsotaan erityisen ongelmallisiksi aloilla, joita ollaan avaamassa kilpailulle tai jotka tullaan todennäköisesti avaamaan kilpailulle lähiaikoina ([3]).

76. Kilpailuvaikutuksia on arvioitava suhteessa tasapainottaviin tekijöihin, kuten asiakkaiden tasapainottavaan neuvotteluvoimaan ([4]) tai siihen, kuinka todennäköistä olisi, että uuden yrityksen tulo markkinoille ([5]) mahdollistaisi tehokkaan kilpailun ylläpidon tuotantoketjun alku- tai loppupään markkinoilla.

77. Lisäksi kilpailuvaikutuksia on arvioitava suhteessa tehokkuusetuihin, joiden tueksi sulautuman osapuolet ovat esittäneet näyttöä ([6]).

B. **Muut yhteensovittamattomat vaikutukset**

78. Sulautuma saattaa saada vertikaalisen integroitumisen seurauksena haltuunsa kaupallisesti arkaluonteisia tietoja kilpailijoiden toiminnasta tuotantoketjun alku- tai loppupäässä ([7]). Esimerkiksi yritys, josta tulee tuotantoketjun loppupäässä toimivan kilpailijan toimittaja, saattaa saada oleellisia tietoja, joiden ansiosta sen ei tarvitse hinnoitella tuotantoketjun loppupään markkinoilla yhtä aggressiivisesti kuin aiemmin, mikä on kuluttajien etujen vastaista ([8]). Tämä saattaa myös heikentää kilpailijoiden kilpailuasemaa ja saada ne luopumaan markkinoilletulosta tai toimintansa laajentamisesta.

([1]) Tällaisten yhteensovittamattomien vaikutusten analysoinnin ja horisontaalisten sulautumien yhteensovittamattomien vaikutusten analysoinnin välillä on yhteneväisyyksiä (ks. horisontaalisia sulautumia koskevan tiedonannon IV jakso).

([2]) Ks. tämän tiedonannon 47–50 kohta.

([3]) On tärkeää, että markkinoiden avaamiseen tähtääviä sääntelytoimenpiteitä ei muuteta tehottomiksi vertikaalisesti toisiinsa liittyneiden vakiintuneiden yritysten sulautumisen tai siitä seuraavan markkinoiden sulkemisen vuoksi taikka siksi, että sulautuvat yritykset eivät enää ole mahdollisia markkinoilletulijoita suhteessa toisiinsa.

([4]) Ks. horisontaalisia sulautumia koskeva tiedonanto, tasapainottavaa asiakkaiden neuvotteluvoimaa koskeva V jakso.

([5]) Ks. horisontaalisia sulautumia koskeva tiedonanto, markkinoille tuloa koskeva VI jakso.

([6]) Vertikaalisessa tilanteessa saatavien tehokkuusetujen arviointia käsitellään V.A.1 jaksossa.

([7]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.1879 — Boeing/Hughes (vuodelta 2000), COMP/M.2510 — Cendant/Galileo, 37 kohta, COMP/M.2738 — Gees/Unison, 21 kohta, COMP/M.2925 — Charterhouse/CDC/Telediffusion de France, 37–38 kohta, ja COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (vuodelta 2004).

([8]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.2822 — ENBW/ENI/GVS (vuodelta 2002) 56 kohta, COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (vuodelta 2004), 368–379 kohta ja COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech (vuodelta 2005), 159–164 kohta.

C. **Yhteensovitetut vaikutukset**

79. Kuten horisontaalisia sulautumia koskevan tiedonannon IV jaksossa todetaan, sulautuma saattaa muuttaa kilpailun luonnetta siten, että on huomattavasti todennäköisempää, että yritykset, jotka eivät aiemmin sovittaneet yhteen käyttäytymistään, tekevät niin ja korottavat hintoja tai haittaavat muulla tavoin tehokasta kilpailua. Sulautuma voi myös helpottaa, vakauttaa tai tehostaa yhteensovittamista silloin, kun sulautuvat yritykset harjoittivat sitä jo ennen sulautumista ([1]).

80. Markkinoita saatetaan yhteensovittaa silloin, kun kilpailijat kykenevät yksilöimään ja tavoittelemaan yhteisiä tavoitteita turvautumatta perustamissopimuksen 81 artiklassa tarkoitettuihin sopimuksiin tai yhdenmukaistettuihin menettelytapoihin, jolloin ne kykenevät välttymään tavanomaiselta keskinäiseltä kilpailupaineelta käyttämällä johdonmukaista verhottujen uhkausten järjestelmää. Tavanomaisessa kilpailutilanteessa kullakin yrityksellä on jatkuvasti kannustin kilpailuun. Tämä kannustin pitää viime kädessä hinnat alhaisina ja estää yrityksiä pyrkimään yhdessä maksimoimaan voittonsa. Yhteensovittaminen merkitsee poikkeamista tavanomaisista kilpailuedellytyksistä siltä osin kuin yritykset kykenevät pitämään hintatasoa ylimitoitettuna suhteessa siihen, mitä itsenäisesti harjoitettavan lyhyen aikavälin voittojen maksimoinnin avulla kyettäisiin saavuttamaan. Yritykset eivät veloita kilpailijoidensa yhteensovitetusti veloittamia korkeita hintoja alhaisempia hintoja, sillä ne pelkäävät sen vaarantavan tulevaisuudessa harjoitettavan yhteensovittamisen. Yhteensovitettujen vaikutusten ilmenemiseksi voittojen, jotka yritykset voivat saada kilpailemalla lyhyellä aikavälillä aggressiivisesti (poikkeamalla sovitusta), on oltava pienempiä kuin odotettavissa oleva tulonmenetys, jonka tällainen käyttäytyminen aiheuttaisi pitkällä aikavälillä, sillä kilpailijoiden voitaisiin odottaa reagoivan aggressiivisesti kyseiseen käyttäytymiseen (”rankaisu”).

81. Yhteensovittaminen on todennäköisempää markkinoilla, joilla on melko helppo päästä sopimukseen yhteensovittamisen ehdoista. Jotta yhteensovittaminen olisi lisäksi kestävää, sen on täytettävä kolme edellytystä. Yhteensovittavien yritysten on ensiksikin kyettävä seuraamaan riittävässä määrin yhteensovittamisen ehtojen noudattamista. Toiseksi kurinpito edellyttää jonkinlaista pelotejärjestelmää, joka voidaan aktivoida, kun havaitaan poikkeamista sovituista säännöistä. Kolmanneksi ulkopuolisten, esimerkiksi nykyisten ja tulevien kilpailijoiden, jotka eivät osallistu yhteensovittamiseen, samoin kuin asiakkaiden reaktiot eivät saisi vaarantaa yhteensovittamisesta odotettavissa olevia tuloksia ([2]).

Sopiminen yhteensovittamisen ehdoista

82. Vertikaalinen sulautuma saattaa helpottaa tuotantoketjun alku- tai loppupään markkinoilla toimivien yritysten pyrkimyksiä päästä sopimukseen yhteensovittamisen ehdoista ([3]).

83. Esimerkiksi kun vertikaalinen sulautuminen johtaa markkinoiden sulkemiseen ([4]), se johtaa kyseisillä markkinoilla toimivien tehokkaiden kilpailijoiden määrän pienenemiseen. Markkinatoimijoiden määrän pieneneminen helpottaa yleisesti ottaen yhteensovittamista jäljelle jäävien toimijoiden kesken.

84. Vertikaaliset sulautumat saattavat myös parantaa markkinoilla toimivien yritysten keskinäistä symmetriaa ([5]). Tämä lisää yhteensovittamisen todennäköisyyttä, kun osapuolten on helpompi päästä sopimukseen yhteensovittamisen ehdoista. Vertikaalinen integroituminen voi myös lisätä markkinoiden avoimuutta ja helpottaa siten yhteensovittamista jäljellä olevien markkinatoimijoiden kesken.

85. Sulautuma voi lisäksi johtaa riippumattomien markkinatoimijoiden poistumiseen markkinoilta. Riippumattomat toimijat ovat toimittajia, jotka ovat syystä tai toisesta haluttomia hyväksymään yhteensovittamisen tulosta ja jatkavat sen vuoksi aggressiivista kilpailemista. Riippumattoman toimijan vertikaalinen integroituminen saattaa muuttaa sen kannustimia siinä määrin, että yhteensovittamiselle ei ole enää esteitä.

([1]) Ks. asia COMP/M.3101 — Accor/Hilton/Six Continents, 23–28 kohta.
([2]) Ks. asia T-342/99, Airtours v. komissio (Kok. 2002, s. II-2585, 62 kohta).
([3]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3314 — Air Liquide/Messer Targets, 91–100 kohta.
([4]) Komissio on osoitettava markkinoiden sulkeminen tämän jakson A osan mukaisesti.
([5]) Ks. asiat COMP/M.2389 — Shell/DEA ja COMP/M.2533 — BP/EON. Vertikaalinen integroituminen saattaa vaihtoehtoisesti myös heikentää markkinoilla toimivien yritysten välistä symmetriaa ja vaikeuttaa sitä kautta yhteensovittamista.

Yhteensovittamisen ehdoista poikkeamisen seuranta

86. Vertikaalinen integroituminen saattaa helpottaa yhteensovittamista lisäämällä markkinoiden avoimuutta, kun yritykset voivat tutustua kilpailijoitaan koskeviin arkaluonteisiin tietoihin tai hinnoittelun seuranta helpottuu. Tällaisia ongelmia voi ilmetä esimerkiksi silloin, kun hinnat ovat avoimemmat tuotantoketjun loppupäässä kuin niiden alkupäässä. Tilanne voi olla tämä, kun loppukuluttajilta veloitettavat hinnat ovat julkisia mutta välimarkkinoilla tehtävät liiketoimet liikesalaisuuksia. Vertikaalinen integroituminen voi antaa tuotantoketjun alkupäässä toimiville tuottajille määräysvaltaa suhteessa lopullisiin hintoihin ja sitä kautta mahdollisuuden seurata tehokkaammin poikkeamista sovituista ehdoista.

87. Kun vertikaalinen sulautuma johtaa markkinoiden sulkemiseen, se saattaa johtaa myös markkinoilla toimivien tehokkaiden kilpailijoiden määrän pienenemiseen. Toimijoiden lukumäärän pieneneminen saattaa helpottaa markkinatoimien keskinäistä seurantaa.

Pelotejärjestelmät

88. Vertikaaliset sulautumat saattavat vaikuttaa yhteensovittamista harjoittavien yritysten kannustimiin noudattaa yhteensovittamisen ehtoja. Vertikaalisesti integroitunut yritys saattaa esimerkiksi kyetä rankaisemaan tehokkaammin kilpailevia yrityksiä, kun nämä päättävät poiketa yhteensovittamisen ehdoista, koska kyse on erittäin tärkeästä asiakkaasta tai toimittajasta ([1]).

Ulkopuolisten reaktiot

89. Vertikaaliset sulautumat saattavat heikentää ulkopuolisten mahdollisuuksia horjuttaa yhteensovittamista, jos sulautuma lisää markkinoillepääsyn esteitä tai rajoittaa muulla tavalla niiden toimijoiden kilpailukykyä, jotka eivät osallistu yhteensovittamiseen.

90. Vertikaalinen sulautuma saattaa johtaa myös yhteensovittamista häiritsevän ostajan poistumiseen markkinoilta. Jos tuotantoketjun alkupäässä toimivat yritykset pitävät myyntiä tietylle ostajalle riittävän tärkeänä, ne saattavat pyrkiä poikkeamaan yhteensovittamisen ehdoista turvatakseen liiketoimintansa. Vastaavasti suurella ostajalla saattaa olla valmiudet kannustaa yhteensovittamiseen osallistuvia yrityksiä poikkeamaan yhteensovittamisen ehdoista keskittämällä suuren osan hankinnoistaan yhdelle toimittajalle tai tarjoamalla pitkäaikaisia sopimuksia. Tämäntyyppisen ostajan saaminen asiakkaaksi saattaa kasvattaa yhteensovittamisen riskiä markkinoilla.

V MONIALAYRITYSTEN SULAUTUMAT

91. Monialayritysten sulautumat ovat sulautumia sellaisten yritysten välillä, joiden keskinäinen suhde ei ole puhtaasti horisontaalinen (kuten samoilla merkityksellisillä markkinoilla toimivien kilpailijoiden välinen suhde) eikä vertikaalinen (kuten toimittajien ja asiakkaiden välinen suhde). Päähuomion kohteena ovat käytännössä toisiinsa läheisesti liittyvillä markkinoilla toimivien yritysten väliset sulautumat ([2]) (esimerkiksi sulautumat, joihin osallistuu toisiaan täydentävien tuotteiden tai sellaiseen tuotevalikoimaan kuuluvien tuotteiden toimittajia, joita sama asiakaskunta hankkii yleensä samaa käyttötarkoitusta varten).

92. Vaikka monialayritysten sulautumien ei useimmiten katsota aiheuttavan kilpailuongelmia, ne saattavat haitata kilpailua tietyissä erityistapauksissa. Komissio tarkastelee arvioinnissaan sekä monialayritysten sulautumista mahdollisesti aiheutuvia kilpailunvastaisia vaikutuksia että kuluttajia hyödyttävistä tehokkuuseduista, joiden tueksi osapuolet ovat esittäneet näyttöä, mahdollisesti seuraavia kilpailua edistäviä vaikutuksia.

([1]) Esimerkiksi eräässä sittemmin peruutetussa tapauksessa (asia COMP/M.2322 — CRH/Addtek (vuodelta 2001)) sulautuman osapuolet olivat tuotantoketjun alkupäässä toimiva, määräävässä asemassa oleva sementtitoimittaja ja tuotantoketjun loppupäässä toimiva betonielementtien valmistaja. Molemmat osapuolet toimivat Suomessa. Komissio totesi hallintomenettelyssä alustavasti, että uusi yritys kykenisi pitämään tuotantoketjun loppupäässä toimivat kilpailijat kurissa käyttämällä hyväkseen sitä seikkaa, että ne olisivat erittäin riippuvaisia sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen sementtitoimituksista. Tuotantoketjun loppupään yksikkö kykenisi sen vuoksi korottamaan betonielementtiensä hintaa ja varmistamaan samalla, että myös kilpailijat korottaisivat vastaavasti hintojaan, sekä estämään sen, että kilpailijat aloittavat sementin maahantuonnin Baltian maista ja Venäjältä.

([2]) Ks. myös CO-lomake, IV jakso, 6.3, c kohta.

A. **Yhteensovittamattomat vaikutukset: markkinoiden sulkeminen**

93. Suurin monialayritysten sulautumiin liittyvä huolenaihe on markkinoiden sulkeminen. Tuotteiden yhdistäminen toisiinsa liittyvillä markkinoilla saattaa antaa sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle valmiuden ja kannustimen hyödyntää joillakin markkinoilla saavutettua vahvaa markkina-asemaa myös toisilla markkinoilla ([1]) tuotteiden sitomisen tai niputuksen tai muiden markkinoita sulkevien käytäntöjen ([2]) avulla. Tuotteiden sitominen ja niputus ovat niin yleisiä käytäntöjä, ettei niillä aina ole kilpailunvastaisia seurauksia. Yritykset harjoittavat tuotteiden sitomista tai niputusta tarjotakseen asiakkailleen parempia tuotteita tai tarjontaa kustannustehokkaalla tavalla. Tietyissä olosuhteissa nämä käytännöt saattavat kuitenkin heikentää todellisten tai mahdollisten kilpailijoiden kilpailukykyä tai -kannustinta. Tämä saattaa pienentää sulautuman tuloksena syntyvään yritykseen kohdistuvaa kilpailupainetta ja antaa sille tilaisuuden korottaa hintoja.

94. Arvioidessaan kuinka todennäköinen tällainen skenaario on, komissio tutkii aluksi, olisiko sulautuneella yrityksellä sulautumisen jälkeen valmiudet sulkea kilpailijansa markkinoilta, toiseksi olisiko sillä taloudellinen kannustin siihen ja kolmanneksi olisiko markkinoiden sulkemiseen tähtäävällä strategialla merkittävä haitallinen vaikutus kilpailuun ja aiheuttaako se sitä kautta haittaa kuluttajille ([3]). Näitä seikkoja tutkitaan käytännössä usein rinnakkain, sillä ne liittyvät läheisesti toisiinsa.

A. *Kyky sulkea markkinat*

95. Suoraviivaisin tapa, jolla sulautuman tuloksena syntyvä yritys saattaa kyetä käyttämään tietyillä markkinoilla hankkimaansa markkinavoimaa sulkeakseen kilpailijat joidenkin toisten markkinoiden ulkopuolelle, on myynnin mukauttaminen siten, että eri markkinoille kuuluvat tuotteet yhdistetään yhdeksi kokonaisuudeksi. Tämä tapahtuu helpoiten joko tuotteiden sitomisen tai niputtamisen avulla.

96. Tuotteiden niputtamisella tarkoitetaan yleensä tapaa, jolla sulautuman tuloksena syntyvä yritys tarjoaa ja hinnoittelee tuotteitaan. Tässä yhteydessä voidaan erottaa toisistaan varsinainen niputtaminen ja sekaniputtaminen. Varsinaisen niputtamisen tapauksessa tuotteita myydään vain yhtenä kokonaisuutena, josta kukin tuote muodostaa määrätyn osuuden. Sekaniputtamisen tapauksessa tuotteet ovat saatavilla myös yksittäin, mutta yksittäin myytävien tuotteiden yhteenlaskettu hinta on niputettuina myytyjen tuotteiden yhteishintaa korkeampi ([4]). Alennuksia, joiden ehtona on myös muiden tavaroiden hankinta, saatetaan pitää yhtenä sekaniputtamisen muotona.

97. Termillä ”tuotteiden sitominen” viitataan yleensä tilanteisiin, joissa tietyn tavaran (nk. sitovan tavaran) ostavia asiakkaita vaaditaan ostamaan kyseiseltä valmistajalta myös toinen tavara (nk. sidottu tavara). Tuotteiden sitominen voi perustua teknisiin seikkoihin tai sopimukseen. Tuotteita sidotaan teknisesti toisiinsa esimerkiksi silloin, kun sitova tuote suunnitellaan siten, että se toimii vain sidotun tuotteen kanssa (eikä kilpailijoiden tarjoamien vaihtoehtoisten tuotteiden kanssa). Sopimukseen perustuvalla sitomisella tarkoitetaan tilannetta, jossa sitovan tavaran ostava asiakas sitoutuu ostamaan nimenomaan sidotun tuotteen (eikä kilpailijoiden tarjoamia vaihtoehtoisia tuotteita).

98. Tuotteiden erityisominaisuudet saattavat olla ratkaisevassa asemassa määritettäessä, onko sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä käytettävissään jokin näistä erillisillä markkinoilla tapahtuvan myynnin sitomistavoista. Esimerkiksi varsinainen niputtaminen on erittäin epätodennäköistä, jos tuotteita ei osteta samaan aikaan tai jos samat asiakkaat eivät osta niitä ([5]). Vastaavasti vain tietyillä aloilla on mahdollisuus harjoittaa teknisiin seikkoihin perustuvaa sitomista.

99. Jotta uusi yksikkö kykenisi sulkemaan kilpailijat markkinoilta, sillä on oltava huomattavaa markkinavoimaa (joka ei kuitenkaan välttämättä tarkoita määräävää asemaa) joillakin merkityksellisiin markkinoihin kuuluvista markkinoista. Tuotteiden niputtamisen tai sitomisen vaikutusten voidaan odottaa olevan olennaisia vain silloin, kun monet asiakkaat pitävät vähintään yhtä sulautuman osapuolten

([1]) Tälle nk. *leveraging*-käytännölle ei ole varsinaista määritelmää, mutta laajassa merkityksessä sillä tarkoitetaan kykyä lisätä jonkin tuotteen myyntiä tietyillä markkinoilla (nk. sidotun tai niputetun tuotteen markkinoilla) sen tuotteen vahvan markkina-aseman ansiosta, johon ensin mainittu tuote on sidottu tai jonka kanssa se on niputettu (nk. sitovan tuotteen markkinoilta tai *leveraging*-markkinoilta).
([2]) Nämä käsitteet määritellään jäljempänä.
([3]) Asiat T-210/01, General Electric v. komissio (Kok. 2005, s. II-000, 327, 362–363 ja 405 kohta), COMP/M.3304 — GE/Amersham (vuodelta 2004), 37 kohta, ja COMP/M.4561 — GE/Smiths Aerospace, 116–126 kohta.
([4]) Sekaniputtamisen ja varsinaisen niputtamisen välinen ero saattaa joskus olla häilyvä. Sekaniputtaminen saattaa muuttua yhä enemmän varsinaisen niputtamisen kaltaiseksi, kun yksittäisten tarjousten hinnat ovat korkeat.
([5]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3304 — GE/Amersham (vuodelta 2004), 35 kohta.

tuotteista erityisen tärkeänä ja saatavilla on vain muutamia todellisia vaihtoehtoisia tuotteita, esimerkiksi tuotteiden eriyttämisen ([1]) tai kilpailijoiden kapasiteetin rajallisuuden vuoksi.

100. Jotta markkinoiden sulkeminen muodostaisi lisäksi mahdollisen kilpailuongelman, kyseessä olevilla yksittäisillä tuotteilla on oltava laaja yhteinen asiakaskunta. Mitä suurempi osa asiakkaista ostaa molemmat tuotteet (sen sijaan, että ne ostaisivat vain jommankumman niistä), sitä huomattavampi vaikutus tuotteiden niputtamisella tai sitomisella saattaa olla yksittäisten tuotteiden kysyntään. Tällaisella ostokäyttäytymisen vastaavuudella on todennäköisemmin merkitystä silloin, kun kyse on toisiaan täydentävistä tuotteista.

101. Tuotteiden niputtamisen ja sitomisen markkinoita sulkevat vaikutukset ovat todennäköisesti yleensä voimakkaampia aloilla, joilla on saatavilla mittakaavaetuja, ja kulloinkin vallitseva kysyntärakenne vaikuttaa suuresti markkinoiden tuleviin tarjontaolosuhteisiin. Erityisesti silloin, kun täydentävien tavaroiden toimittajalla on markkinavoimaa tietyn tuotteen (tuotteen A) markkinoilla, tuotteiden niputtamis- tai sitomispäätös saattaa vähentää täydentävän tavaran (tuotteen B) integroitumattomien toimittajien myyntiä. Jos markkinoilla ilmenee lisäksi verkon ulkoisvaikutuksia ([2]), kilpailijoiden mahdollisuudet laajentaa jatkossa tuotteen B myyntiä heikkenevät olennaisesti. Kun taas on kyse tilanteista, joissa mahdolliset tulokkaat harkitsevat tulemista täydentävän tuotteen markkinoille, sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen tekemä niputtamispäätös saattaa estää markkinoilletulon. Jos täydentäviä tuotteita, joihin voidaan yhdistää muita tuotteita, on saatavilla rajoitetusti, se saattaa saada mahdolliset markkinoilletulijat luopumaan tulosta markkinoille A.

102. On myös huomionarvoista, että mahdollisuudet markkinoiden sulkemiseen ovat usein vähäisemmät silloin, kun sulautuman osapuolet eivät voi sitoutua esimerkiksi teknisiin seikkoihin perustuvaan pitkäkestoiseen niputtamis- tai sitomisstrategiaan, jonka purkaminen on erittäin kallista.

103. Komissio tutkii arvioinnissaan saatavilla olevien tietojen perusteella, onko mahdollista, että kilpailevat yritykset käyttävät tehokkaita ja oikea-aikaisia vastastrategioita. Esimerkkinä voidaan mainita tilanne, jossa yhtä tuotetta valmistavat yritykset, jotka yhdistävät tarjouksiaan tehdäkseen niistä asiakkaiden kannalta houkuttelevampia, tekevät tyhjäksi niputtamisstrategian vaikutukset ([3]). Tuotteiden niputtamisen markkinoita sulkevat vaikutukset ovat vähemmän todennäköisiä myös silloin, kun kyseisillä markkinoilla toimiva yritys ostaisi niputetut tuotteet ja jälleenmyisi ne kannattavasti niputtamattomina. Kilpailijat saattavat lisäksi päättää aloittaa aggressiivisemman hinnoittelun säilyttääkseen markkinaosuutensa ja lieventääkseen siten markkinoiden sulkemisen vaikutuksia. ([4])

104. Asiakkailla saattaa olla vahva vaikutin ostaa kyseistä tuotevalikoimaa useamman toimittajan sijaan yhdestä toimituslähteestä (nk. *one-stop-shopping*) esimerkiksi kuljetuskustannussäästöjen vuoksi. Se seikka, että sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen tuotevalikoima tai -lajitelma tulee olemaan laaja, ei sinänsä aiheuta kilpailuongelmia ([5]).

B. *Kannustin markkinoiden sulkemiseen*

105. Se, onko sulautumalla kannustinta markkinoiden sulkemiseen tuotteiden niputtamisen tai sitomisen kautta, riippuu siitä, kuinka kannattavaa tällaisen strategian noudattaminen on. Sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen on pyrittävä löytämään tasapaino yhtäältä tuotteiden niputtamisesta tai sitomisesta mahdollisesti aiheutuvien kustannusten ja toisaalta markkinaosuuksien kasvattamisesta kyseisillä markkinoilla tai markkinavoiman mahdollistamasta hinnankorotuksesta mahdollisesti saatavien voittojen välille.

([1]) Esimerkiksi merkkituotteiden tapauksessa erityisen tärkeät tuotteet katsotaan toisinaan tuotteiksi, joita on pakko pitää varastossa. Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3732 — Procter & Gamble/Gillette (vuodelta 2005), 110 kohta.
([2]) Kun tuotteeseen liittyy verkon ulkoisvaikutuksia, se tarkoittaa, että asiakkaat tai valmistajat hyötyvät siitä, että myös muut asiakkaat tai valmistajat käyttävät samaa tuotetta. Esimerkkeinä voidaan mainita viestintälaitteet, erityiset tietokoneohjelmat, standardointia edellyttävät tuotteet sekä ostajien ja myyjien kohtaamispaikoiksi kehitetyt järjestelmät.
([3]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3304 — GE/Amersham (vuodelta 2004), 39 kohta.
([4]) Ks. esimerkiksi asiat COMP/M.1879 — Boeing/Hughes (vuodelta 2000), 100 kohta, ja COMP/M.3304 — GE/Amersham (vuodelta 2004), 39 kohta. Tästä aiheutuva tulojen menetys saattaa kuitenkin tietyissä olosuhteissa vaikuttaa kilpailijoiden kilpailukykyyn. Ks. C jakso.
([5]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.2608 — INA/ FAG, 34 kohta.

106. Varsinainen niputtaminen ja sitominen saattaa aiheuttaa tappioita sulautuneelle yritykselle itselleen. Jos esimerkiksi merkittävä osa asiakkaista ei ole kiinnostunut ostamaan tuotenippua vaan haluaa mieluummin ostaa vain yhden tuotteen (esimerkiksi vahvan markkina-aseman hyödyntämiseen käytetyn tuotteen), kyseisen tuotteen myyntimäärä saattaa supistua merkittävästi (silloin, kun se sisältyy tuotenippuun). Vahvan markkina-aseman hyödyntämiseen käytetystä *leveraging*-tuotteesta saattaa lisäksi aiheutua tappioita, jos asiakas, jolla oli ennen sulautumaa tapana yhdistää ja mukauttaa sulautuman osapuolen *leveraging*-tuotetta toisen yrityksen tuotteeseen, päättää ostaa kilpailijoiden tarjoaman tuotenipun tai luopua kokonaan kyseisten tuotteiden ostamisesta ([1]).

107. Tällöin saattaakin olla tärkeää arvioida kunkin tuotteen suhteellinen arvo. On esimerkiksi epätodennäköistä, että sulautuman tuloksena syntyvä yritys olisi halukas luopumaan myynnistä joillakin erittäin kannattavilla markkinoilla hankkiakseen markkinaosuuksia toisilla markkinoilla, joilla liikevaihto ja voitot ovat suhteellisen vähäisiä.

108. Päätös tuotteiden niputtamisesta ja sitomisesta saattaa kuitenkin myös kasvattaa voittoja, jos sulautuma kasvattaa markkinavoimaansa sidottujen tavaroiden markkinoilla, säilyttää markkinavoimansa sitovien tavaroiden markkinoilla tai saavuttaa molemmat päämäärät (ks. jäljempänä oleva C jakso).

109. Komissio saattaa ottaa sulautuneen yrityksen todennäköisiä kannustimia koskevassa arvioinnissaan huomioon muita seikkoja, kuten sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen omistussuhteet ([2]), markkinoilla aiemmin noudatettujen strategioiden tyypit tai liiketoimintasuunnitelmien kaltaisten sisäisten strategia-asiakirjojen sisällön.

110. Kun määrätyn toimintatavan noudattaminen sulautuman tuloksena syntyvässä yrityksessä on markkinoiden sulkemisprosessin olennainen vaihe, komissio tutkii sekä kannustimet kyseisen menettelytavan noudattamiseen että seikat, jotka todennäköisesti heikentävät kyseisiä kannustimia tai jopa poistavat ne kokonaan, kuten mahdollisuus, että kyse on sääntöjenvastaisesta menettelytavasta ([3]).

C. *Hintoihin ja valinnanvaraan todennäköisesti kohdistuvat kokonaisvaikutukset*

111. Tuotteiden niputtaminen tai sitominen saattaa vähentää olennaisesti yhtä komponenttia markkinoilla valmistavien kilpailijoiden myyntiä. Kilpailijoiden myynnin väheneminen ei ole sinänsä mikään ongelma. Tietyillä aloilla se voi kuitenkin heikentää kilpailijoiden kilpailukykyä tai -kannustinta, jos myynnin väheneminen on huomattavaa. Tämä saattaa antaa myöhemmin sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle tilaisuuden hankkia markkinavoimaa (sidotun tai niputetun tavaran markkinoilla) ja/tai säilyttää markkinavoimansa (sitovan tai markkina-aseman hyödyntämiseen käytettävän tavaran markkinoilla).

112. Markkinoiden sulkeminen saattaa lisäksi estää mahdollisten kilpailijoiden pääsyn markkinoille. Tämä voidaan toteuttaa heikentämällä mahdollisten kilpailijoiden myyntiennusteita tietyillä markkinoilla niin, että ne alittavan kannattavan vähimmäistason. Kun kyse on täydentävistä tuotteista, tuotteiden niputtamisen tai sitomisen avulla tapahtuva markkinoilletulon estäminen tietyillä markkinoilla saattaa antaa sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle tilaisuuden estää pääsyn myös toisille markkinoille, jos tuotteiden niputtaminen tai sitominen pakottaa mahdolliset kilpailijat siirtymään molemmille tuotemarkkinoille samaan aikaan sen sijaan, että ne siirtyisivät vain toisille niistä tai siirtyisivät niille eri aikaan. Viimeksi mainitulla voi olla merkittävä vaikutus erityisesti niihin aloihin, joilla kulloinkin vallitseva kysyntärakenne vaikuttaa suuresti markkinoiden tuleviin tarjontaolosuhteisiin.

113. Sulautuma voi estää olennaisesti tehokasta kilpailua vain silloin, kun vertikaalisesta sulautumasta johtuva markkinoiden sulkeminen vaikuttaa riittävän suureen osaan tuotannosta. Jos jommillakummilla markkinoilla on sulautuman jälkeen riittävästi yhtä tuotetta valmistajia markkinatoimijoita, monialayritysten sulautuminen ei todennäköisesti aiheuta haittaa kilpailulle. Näin on myös silloin, kun markkinoille jää vain muutamia yhtä tuotetta valmistavia kilpailijoita, joilla on kuitenkin valmiudet ja kannustin laajentaa tuotantoaan.

([1]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3304 — GE/Amersham (vuodelta 2004), 59 kohta.

([2]) Esimerkiksi tapauksissa, joissa kaksi yritystä käyttää yhteistä määräysvaltaa tietyillä markkinoilla toimivassa yrityksessä ja vain toinen yrityksistä toimii lähimarkkinoilla, yritys, joka ei toimi lähimarkkinoilla, ei välttämättä pidä luopumista myynnistä ensiksi mainituilla markkinoilla juurikaan etujensa mukaisena. Asiat T-210/01, General Electric v. komissio (Kok. 2005, s. II-000, 385 kohta) ja COMP/M.4561, GE/Smiths Aerospace, 119 kohta.

([3]) Näiden kannustinten analysointi tapahtuu 46 kohdassa kuvatulla tavalla.

114. Kilpailuvaikutuksia on arvioitava suhteessa tasapainottaviin tekijöihin, kuten asiakkaiden tasapainottavaan neuvotteluvoimaan ([1]) tai siihen, kuinka todennäköistä markkinoilletulo mahdollistaisi tehokkaan kilpailun ylläpidon tuotantoketjun alku- tai loppupään markkinoilla ([2]).

115. Lisäksi kilpailuvaikutuksia on arvioitava suhteessa tehokkuusetuihin, joiden tueksi sulautuman osapuolet ovat esittäneet näyttöä ([3]).

116. Monet vertikaalisten sulautumien tarkastelun yhteydessä yksilöidyt tehokkuusedut saattavat koskea soveltuvin osin myös monialayritysten sulautumia, joissa valmistetaan täydentäviä tuotteita.

117. Kun täydentävien tavaroiden valmistajat hinnoittelevat tuotteitaan itsenäisesti, ne eivät ota huomioon tuotteensa hinnan alenemisen myönteistä vaikutusta toisen tuotteen myyntiin. Sulautunut yritys saattaa markkinaolosuhteista riippuen ottaa tämän vaikutuksen huomioon hinnoissaan ja saattaa olla tietyssä määrin valmis hyväksymään alhaisemmat voittomarginaalit, jos tämä johtaa suurempiin kokonaisvoittoihin (tästä kannustimesta käytetään usein nimitystä "Cournot'n laskentamalli"). Sulautunut yritys pyrkii useimmiten saamaan tästä vaikutuksesta mahdollisimman suuren hyödyn sekaniputtamisen avulla eli asettamalla hinnanalennuksen ehdoksi sen, että asiakas ostaa molemmat tuotteet sulautuman tuloksena syntyvältä yritykseltä ([4]).

118. Monialayritysten sulautumille on ominaista erityisesti se, että ne saattavat saada kustannussäästöjä tuotevarioinnin etujen muodossa (joko tuotanto- tai kulutuspuolella) ja hyötyvät siten tavaroiden toimittamisesta yhdessä sen sijaan, että ne toimitettaisiin yksittäin ([5]). Esimerkiksi tiettyjä komponentteja saattaa olla tehokkaampaa markkinoida yhdessä tuotenipussa kuin erillisinä tuotteina. Asiakkaat voivat saada lisäarvoa toisiaan täydentävien komponenttien paremmasta yhteensopivuudesta ja laadunvarmistuksesta. Vaikka tällaiset tuotevarioinnin edut olisivat kuinka tarpeellisia, ne eivät ole riittävä tehokkuusetuperuste tuotteiden niputtamiselle tai sitomiselle. Tuotevarioinnin edut ovat usein saatavissa ilman teknisiin seikkoihin tai sopimukseen perustuvaa niputtamista.

B. **Yhteensovitetut vaikutukset**

119. Monialayritysten sulautumat saattavat tietyissä olosuhteissa helpottaa kilpailunvastaista yhteensovittamista markkinoilla jopa ilman perustamissopimuksen 81 artiklassa tarkoitettua sopimusta tai yhdenmukaistettua menettelytapaa. Horisontaalisia sulautumia koskevan tiedonannon IV jaksossa esiteltyjä puitteita voidaan soveltaa myös tähän tapaukseen. Yhteensovittamista ilmenee todennäköisemmin markkinoilla, joilla yhteensovittamisen ehdot on suhteellisen helppo määrittää ja joilla yhteensovittaminen on kestävää.

120. Yksi tapa, jolla monialayritysten sulautuma saattaa vaikuttaa siihen, kuinka suurella todennäköisyydellä tietyillä markkinoilla esiintyy yhteensovittamista, on tehokkaiden kilpailijoiden määrän supistaminen niin pieneksi, että hiljaisesti sovittu yhteensovittaminen on konkreettisesti mahdollista. Myös silloin, kun kilpailijoita ei varsinaisesti suljeta markkinoilta, niiden asema voi olla haavoittuvampi. Tästä seuraa, että markkinoilta suljetut kilpailijat saattavat päättää olla vastustamatta yhteensovittamista ja mukautuvat mieluummin kohonneen hintatason tilanteeseen.

121. Monialayritysten sulautuma saattaa lisäksi kasvattaa monilla eri markkinoilla käytävän kilpailun laajuutta ja merkitystä. Kilpailuun perustuva vuorovaikutus useammilla markkinoilla saattaa kasvattaa kurinpitojärjestelmien soveltamisalaa ja tehokkuutta pyrittäessä varmistamaan, että yhteensovittamisen ehtoja noudatetaan.

([1]) Ks. horisontaalisia sulautumia koskeva tiedonanto, tasapainottavaa asiakkaiden neuvotteluvoimaa koskeva V jakso.

([2]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3732 — Procter & Gamble/Gillette (vuodelta 2005), 131 kohta. Ks. myös horisontaalisia sulautumia koskeva tiedonanto, markkinoille tuloa koskeva VI jakso.

([3]) Ks. horisontaalisia sulautumia koskeva tiedonanto, tehokkuusetuja koskeva VII jakso.

([4]) On kuitenkin tärkeää ottaa huomioon, että kaksinkertaisten kaupan lisien ongelmaa ei välttämättä esiinny lainkaan tai sitä esiintyy vain vähäisessä määrin ennen sulautumista. Sekaniputtamisen tapauksessa on lisäksi huomattava, että vaikka sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä saattaa olla kannustin tuotenipun hinnan alentamiseen, vaikutus yksittäisten tuotteiden hintoihin on epävarmempi. Sulautuman tuloksena syntyvä yritys saattaa olla halukas korottamaan yksittäisten tuotteidensa hintoja siksi, että se luottaa niputettujen tuotteiden myynnin kasvuun. Hinta, jota sulautuman tuloksena syntyvä yritys veloittaa tuotenipusta ja yksittäin myydyistä tuotteista (jos näitä myydään), riippuu lisäksi kilpailijoiden reaktioista.

([5]) Ks. esimerkiksi asia COMP/M.3732 — Procter & Gamble/Gillette (vuodelta 2005), 131 kohta.