Iránymutatás a nem horizontális összefonódásoknak a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet alapján történő értékeléséről

(2008/C 265/07)

I. BEVEZETÉS

1. A vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet ([1]) (a továbbiakban: az összefonódás-ellenőrzési rendelet) 2. cikke előírja, hogy a Bizottságnak értékelnie kell az összefonódás-ellenőrzési rendelet hatálya alá tartozó összefonódásokat annak megállapítása végett, hogy összeegyeztethetők-e a közös piaccal. Ezért a 2. cikk (2) és (3) bekezdése alapján a Bizottságnak értékelnie kell, hogy valamely összefonódás lényegesen akadályozná-e a hatékony versenyt a közös piacon vagy annak valamely jelentős részén, különösen erőfölény létrehozása vagy megerősítése következtében.

2. E dokumentum arról nyújt iránymutatást, hogyan értékeli a Bizottság az olyan összefonódásokat ([2]), ahol az adott vállalkozások egymástól eltérő érintett piacon folytatják tevékenységüket ([3]). E dokumentum az ilyen összefonódásokra a „nem horizontális összefonódások" elnevezést használja.

3. A nem horizontális összefonódások két fő típusba sorolhatók: vertikális összefonódások és konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások.

4. A vertikális összefonódásban olyan vállalkozások vesznek részt, amelyek az ellátási lánc különböző szintjein működnek. Például amikor egy bizonyos termék gyártója („a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő vállalkozás") összeolvad egyik forgalmazójával („a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő vállalkozással"), ez vertikális összefonódásnak minősül ([4]).

5. A konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások olyan összefonódások, amelyben a résztvevő felek közti kapcsolat nem horizontális (mint az azonos érintett piacon tevékenykedő versenytársak esetében), de nem is vertikális (mint a szállítók és vevők esetében) ([5]). A gyakorlatban a jelen iránymutatás azokat az összefonódásokat állítja a középpontba, amelyek tevékenységüket egymáshoz szorosan kapcsolódó piacokon folytató (pl. kiegészítő termékeket vagy azonos termékskálához tartozó termékeket kínáló) vállalatok között jönnek létre.

6. A horizontális összefonódások értékeléséről szóló közleményben nyújtott általános iránymutatás a nem horizontális összefonódások vonatkozásában is mérvadó. A jelen dokumentum elsődleges célja, hogy a nem horizontális összefonódások sajátos összefüggésében jelentőséggel bíró versenypolitikai kérdéseket tárgyalja. Továbbá ismerteti a piaci részesedésekre és koncentrációs küszöbértékekre ilyen esetekben vonatkozó bizottsági megközelítést.

7. A gyakorlatban ugyanazon összefonódásnak lehetnek horizontális és nem horizontális hatásai is. Ez az eset állhat fenn például akkor, amikor az összefonódó vállalatok nem csupán vertikális, illetve konglomerátum jellegű kapcsolatban állnak egymással, hanem egyben a szóban forgó érintett piacok közül egy vagy több tekintetében egymásnak tényleges vagy potenciális vetélytársai is ([6]). Ilyen esetben a Bizottság a vonatkozó közleményekben megállapított iránymutatással összhangban értékeli a horizontális, vertikális és/vagy konglomerátum-specifikus hatásokat ([7]).

([1]) A 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet (HL L 24., 2004.1.29., 1. o.).

([2]) Az összefonódás-ellenőrzési rendeletben használt „*összefonódás*" kifejezés többféle ügyletre, nevezetesen összeolvadásra, felvásárlásra, irányítás megszerzésére, valamint a közös vállalkozások egyes típusaira is vonatkozik. E dokumentum hátralevő részében az „összefonódás" kifejezés – amennyiben nincs másként meghatározva – az összes fenti típusú ügyletre vonatkozik.

([3]) Azoknak az eseteknek az értékeléséhez, amelyekben az érintett vállalkozások ugyanazon az érintett piacon egymás tényleges vagy potenciális versenytársai („horizontális összefonódások"), a következő bizottsági közlemény nyújt útmutatást: Iránymutatás a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet szerint a horizontális összefonódások értékeléséről (HL C 31., 2004.2.5., 5. o.) (a továbbiakban: „a horizontális összefonódásokról szóló közlemény").

([4]) E dokumentumban a „termelési-értékesítési láncban feljebb lévő" és a „termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő" kifejezéseket az összefonódó vállalkozások között fennálló (esetleges) üzleti kapcsolat leírására használjuk. Jellemzően az üzleti kapcsolat abból áll, hogy a „termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő" vállalkozás a „termelési-értékesítési láncban feljebb lévő" vállalkozás által létrehozott termékeket vásárol, ezeket felhasználja saját termékei előállításához, amelyeket aztán vevői körében továbbértékesít. Az előbbi ügyletek piacát a közvetítő piac (a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő piac) kifejezés jelöli. Az utóbbi piacot a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piac kifejezés jelöli.

([5]) A konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások és a horizontális összefonódások elkülönítése bizonyos esetekben nem egyértelmű, például amikor a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódás olyan termékeket érint, amelyek egymást kis mértékben helyettesíthetik. Ugyanez érvényes a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások és a vertikális összefonódások közötti különbségtételre. Például egyes vállalatok oly módon kínálják termékeiket, hogy abba a szállítótól vásárolt termékeket beépítik (vertikális viszony), míg mások vásárlóikra hagyják ezek kiválasztását és összeállítását (konglomerátum jellegű kapcsolat).

([6]) Például egyes piacokon a termelési-értékesítési láncban feljebb vagy lejjebb lévő vállalkozások gyakran potenciális piacra lépők is lehetnek. Lásd. pl. a gáz- és villamosenergia-ágazatban a következő ügyet: COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004). Ugyanez lehet érvényes a kiegészítő termékek előállítói esetében is. Lásd pl. a folyadékcsomagolás területén a következő ügyet: COMP/M.2416 – TetraLaval/Sidel (2001).

([7]) A potenciális versenytárssal történő összefonódás értékelésére vonatkozóan a horizontális összefonódások értékeléséről szóló közlemény nyújt iránymutatást, különösen annak 58. szakaszától 60. szakaszáig terjedő része.

8. Az e dokumentumban megállapított útmutatás a nem horizontális összefonódásoknak a 4064/89/EGK rendeleten alapuló, annak 1990. szeptember 21-i hatálybalépése óta elvégzett értékelése során kialakult bizottsági tapasztalatokra, a jelenleg hatályos összefonódás-ellenőrzési rendeletre, valamint az Európai Közösségek Bíróságának, illetve az Elsőfokú Bíróságnak a joggyakorlatára épül, és azt fejleszti tovább. A Bizottság egyedi esetekben az itt kifejtett elveket alkalmazza, fejleszti tovább és finomítja. A Bizottság a nem horizontális összefonódásokról szóló közleményt a jövőbeni fejlemények és a bővülő ismeretek fényében időről időre felülvizsgálhatja.

9. Az összefonódás-ellenőrzési rendeletnek a nem horizontális összefonódások értékelésére vonatkozó bizottsági értelmezése nem sérti azt az értelmezést, amelyet az Európai Közösségek Bírósága vagy Elsőfokú Bírósága adhat.

II. ÁTTEKINTÉS

10. A hatékony verseny különféle előnyökkel jár a fogyasztók számára, például alacsony árakkal, kiváló minőségű termékekkel, az áruk és szolgáltatások széles választékával és innovációval. Az összefonódások ellenőrzésével a Bizottság megakadályozza azokat az összefonódásokat, amelyek a vállalkozások piaci erejének jelentős növelése folytán várhatóan megfosztanák a fogyasztókat ezektől az előnyöktől. A „piaci erő növelése" ebben az összefüggésben azt jelöli, hogy egy vagy több vállalkozás nyereségesen növelheti árait, csökkentheti termelését és az áruk, illetve szolgáltatások választékát vagy minőségét, visszafoghatja az innovációt, vagy más negatív hatást gyakorolhat a versenyparaméterekre ([1]).

11. A nem horizontális összefonódások a horizontális összefonódásoknál általában kisebb valószínűséggel képesek jelentősen akadályozni a hatékony versenyt.

12. Először is a horizontális összefonódásokkal ellentétben a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások és a vertikális összefonódások nem szüntetik meg a közvetlen versenyt az összefonódó vállalkozások között ugyanazon az érintett piacon ([2]). Ennek köszönhetően a vertikális összefonódások és a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások esetében nincs jelen a versenyellenes hatások horizontális összefonódások esetében fellépő fő forrása.

13. Másodszor a vertikális összefonódások és a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások nagy mértékben lehetővé teszik a hatékonyság javítását. A vertikális összefonódásokat és a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások egy részét az jellemzi, hogy az érintett vállalkozások tevékenységei illetve termékei egymást *kiegészítő* jellegűek ([3]). A kiegészítő termékek vagy tevékenységek egy vállalkozáson belüli integrációja jelentős hatékonyságjavulást eredményezhet és élénkítheti a versenyt. Vertikális kapcsolatok esetében például a kiegészítő jellegből adódóan az árrések termelési-értékesítési láncban lejjebb bekövetkező csökkenése a termelési-értékesítési láncban feljebb is a kereslet növekedését eredményezi. A kereslet e növekedéséből származó előnyös hatást részben a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő szállítók fogják élvezni. Egy integrált vállalat számolhat ezzel az előnnyel. A vertikális integráció így fokozott ösztönzőt biztosíthat az árak csökkentésére és a termelés növelésére, mivel az integrált vállalat nagyobb arányban tud élni ezekkel az előnyökkel. Ezt a jelenséget gyakran „a kettős árrés internalizálása" kifejezéssel jelölik. Hasonlóképpen, az értékesítés adott szinten történő növelésére (pl. a szolgáltatás javítására vagy az innováció fokozására) irányuló erőfeszítések egy integrált vállalat számára jobban megtérülnek, mivel a más szinteken jelentkező előnyökkel is számolhat.

14. Az integráció csökkentheti a tranzakciós költségeket és jobb összehangolást tehet lehetővé a termékek kialakítása, a termelési folyamat szervezése és a termékek értékesítésének módja vonatkozásában. Hasonlóképpen, az ugyanazon vevőkör számára kínált termékek portfóliójához vagy csoportjához tartozó (kiegészítő vagy egyéb) termékeket érintő összefonódások olyan előnyöket jelenthetnek a fogyasztók számára, mint pl. az „egyablakos" vásárlás.

([1]) Ez dokumentum az „áremelés" kifejezést gyakran összefoglalóan használja azokra a különféle módozatokra, amelyekkel az összefonódás károsíthatja a versenyt. A kifejezés azokra a helyzetekre is kiterjed, amikor például az árak kevésbé vagy kisebb valószínűséggel csökkennek, mint az összefonódás nélkül, vagy amikor az árak nagyobb mértékben vagy nagyobb valószínűséggel növekednek, mint az összefonódás nélkül.

([2]) Ugyanakkor bekövetkezhet a közvetlen verseny megszűnése, ha az összefonódó vállalkozások egyike potenciális versenytárs azon az érintett piacon, ahol a másik összefonódó cég működik. Lásd a fenti (7) bekezdést.

([3]) E dokumentumban „kiegészítő" jellegűnek (vagy „gazdasági kiegészítő termékeknek") azokat a termékeket illetve szolgáltatásokat nevezzük, amelyek a fogyasztók számára nagyobb értékkel bírnak együttes fogyasztás esetén, mintha külön-külön fogyasztanák őket. A termelési-értékesítési láncban feljebb lévő és lejjebb lévő tevékenységek összefonódását tekinthetjük a végtermékhez szükséges kiegészítő termékek egyesülésének is. Például a termelés és a forgalmazás egy termék piacra juttatása szempontjából egymást kiegészítő szerepet tölt be.

15. Azonban fennállhatnak olyan körülmények, amelyek esetén a nem horizontális összefonódások jelentősen akadályozhatják a hatékony versenyt, különösen erőfölény létrehozásának vagy megerősítésének következtében. Ez elsősorban onnan ered, hogy a nem horizontális összefonódás a fogyasztókat hátrányosan érintő módon hathat arra, hogy az összefonódó vállalkozások és versenytársaik mennyiben képesek és motiváltak egymással versenyezni.

16. A versenyjogban a „fogyasztó" fogalma magában foglalja a köztes és a végső fogyasztókat egyaránt ([1]). Amikor a köztes fogyasztók az összefonódásokban részt vevő felek tényleges vagy potenciális versenytársai, a Bizottság az összefonódás azon következményeire összpontosít, amelyek az összefonódott vállalkozás és versenytársai értékesítési köréhez tartozó fogyasztókat érintik. Ebből következően önmagában még nem jelent problémát az, hogy egy összefonódás hatással van a versenytársakra. A hatékony versenyre tett hatás számít, nem egyszerűen csak az ellátási lánc valamely szintjén működő versenytársakra gyakorolt hatás ([2]). Különösen kiemelendő, hogy önmagában nem ad alapot versenyjogi aggályokra az a tény, hogy a versenytársakat hátrányosan érintheti az összefonódásból adódó hatékonyságjavulás.

17. A nem horizontális összefonódások két módon akadályozhatják jelentős mértékben a hatékony versenyt: nem egyeztetett hatások és egyeztetett hatások révén ([3]).

18. A nem egyeztetett hatások főként akkor jelentkeznek, amikor a nem horizontális összefonódások *a piac lezárásához* vezethetnek. E dokumentumban a „piaclezárás" kifejezés fog minden olyan esetet jelölni, amikor az összefonódás következtében korlátozódik vagy megszűnik a tényleges vagy potenciális versenytársak készletekhez és piacokhoz való hozzáférése, és ezáltal csökken e vállalkozások versenyre való képessége, illetve motivációja. A piac lezárása révén az összefonódó vállalkozások – és esetlegesen egyes versenytársaik is – nyereségesen növelhetik a fogyasztók által fizetendő áraikat ([4]). Ezek az esetek a hatékony verseny jelentős akadályozását idézik elő, így a továbbiakban „versenyellenes piaclezárás" kifejezéssel jelöljük.

19. Egyeztetett hatások akkor jelentkeznek, amikor az összefonódás a verseny jellegét oly módon változtatja meg, hogy lényegesen nagyobb lesz a valószínűsége annak, hogy a magatartásukat korábban nem egyeztető vállalkozások egyeztetnek az áremelés vagy a hatékony verseny egyéb akadályozása érdekében. Az összefonódás továbbá egyszerűbbé, állandóbbá vagy hatékonyabbá teheti az egyeztetést olyan vállalkozások esetében is, amelyek már az összefonódás előtt is egyeztették magatartásukat.

20. Valamely összefonódás versenyre gyakorolt hatásainak értékelése során a Bizottság összehasonlítja a bejelentett összefonódás eredményeként létrejövő versenyfeltételeket azokkal a feltételekkel, amelyek az összefonódás nélkül álltak volna fenn ([5]). A legtöbb esetben az összefonódás időpontjában fennálló versenyfeltételek képezik az összehasonlítás alapját az összefonódás hatásainak értékeléséhez. Bizonyos körülmények között azonban a Bizottság figyelembe veszi a piac ésszerűen előre jelezhető jövőbeni változásait is. Az összehasonlítási alap mérlegelése során különösképpen figyelembe veheti a vállalkozások abban az esetben várható piacra lépését, illetve piacról való kivonulását, ha az összefonódás nem jött volna létre. A Bizottság figyelembe veheti azokat a jövőbeni piaci fejleményeket, amelyeket a küszöbön álló szabályozási változások idézhetnek elő ([6]).

([1]) Ld. az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikke (1) bekezdésének b) pontját és a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatásról szóló bizottsági közlemény 84. pontját (HL C 101., 2004.4.27., 97. o.).

([2]) E megközelítés érvényesül például a COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech (2005) ügyben, amelyben a Bizottság értékelte a tranzakciónak az elektromos vasúti járművek és a vasúti járművek elektromos vasúti vontató rendszereinek két kiegészítő piacára kifejtett hatását, amely két termékcsoport hozza létre a teljes vasúti járművet. Eszerint annak ellenére, hogy az összefonódás csökkentette az elektromos vontatási rendszerek független kínálatát, továbbra is számos olyan integrált szállító maradt, amely képes a vasúti jármű szolgáltatására. A Bizottság így azt a következtetést vonta le, hogy még ha negatív hatással is van az összefonódás az elektromos vasúti járművek független szállítóira, „a termelési-értékesítési láncban lejjebb elhelyezkedő érintett piacon megfelelő verseny marad a vasúti járművek vonatkozásában".

([3]) Lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény II. szakaszát.

([4]) Az „áremelés" értelmezését illetően ld. a 8. lábjegyzetet.

([5]) Hasonlóképpen, bejelentés nélkül megvalósított összefonódás esetében a Bizottság az összefonódást azoknak a versenyfeltételeknek a fényében értékeli, amelyek a megvalósult összefonódás nélkül fennmaradtak volna.

([6]) Ez különösen releváns lehet azokban az esetekben, amikor piacnyitás miatt a hatékony verseny fokozódása megindulása várható a jövőben. Lásd pl. a COMP/M.3696 – E.ON/MOL (2005) ügy 457–463. pontját.

21. Értékelésében a Bizottság egyaránt figyelembe veszi az összefonódásból eredő lehetséges versenyellenes hatásokat és a fogyasztók javára létrejövő hatékonyságjavulásból származó lehetséges versenyélénkítő hatásokat ([1]). A Bizottság mérlegeli a különböző ok-okozati összefüggéseket annak eldöntése végett, hogy melyek bekövetkezte a legvalószínűbb. Minél közelebbi és közvetlenebb versenykorlátozó hatások állapíthatók meg egy összefonódással kapcsolatban, annál nagyobb valószínűséggel ad hangot a Bizottság versenyjogi aggodalmaknak. Hasonlóképpen, minél közelebbi és közvetlenebb versenyélénkítő hatásokkal bír egy összefonódás, annál nagyobb valószínűséggel állapítja meg a Bizottság, hogy ezek ellensúlyozzák az esetleges versenykorlátozó hatásokat.

22. E dokumentum leírja, melyek a versenysérelem bekövetkezéséhez vezető legjellemzőbb helyzetek és mi eredményezhet a hatékonyságjavulást, először a vertikális összefonódások összefüggésében, majd a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások összefüggésében vizsgálva e kérdéseket.

III. A PIACI RÉSZESEDÉS ÉS A PIACI KONCENTRÁCIÓ SZINTJEI

23. A nem horizontális összefonódások csak abban az esetben veszélyeztetik a hatékony versenyt, ha az összefonódó vállalkozás legalább az egyik érintett piacon jelentős piaci erővel bír (amely azonban nem feltétlenül jelent erőfölényt). A Bizottság először ezt a kérdést vizsgálja, mielőtt rátér az összefonódás versenyre gyakorolt hatásának értékelésére.

24. A piaci részesedés és a koncentráció szintje hasznos támpontot ad az összefonódásban részt vevő felek és versenytársaik piaci erejére, valamint a verseny szempontjából vett jelentőségére nézve ([2]).

25. Kicsi a valószínűsége, hogy a Bizottság aggodalomra találjon okot akár egyeztetett, akár nem egyeztetett hatások tekintetében olyan horizontális összefonódásokkal kapcsolatban, amelyek esetében a létrejövő vállalkozás összefonódás utáni piaci részesedése mindegyik érintett piac esetében 30 % alatt marad ([3]), összefonódás utáni HHI értéke pedig 2 000-nél kevesebb.

26. A gyakorlatban a Bizottság nem végez kiterjedt vizsgálatokat az ilyen összefonódásokra vonatkozóan, kivéve bizonyos körülmények esetén, például amikor az alábbi tényezők közül egy vagy több fennáll:

a) az összefonódásban olyan vállalkozás vesz részt, amely a közeljövőben várhatóan jelentős mértékben terjeszkedni fog, például új innovációnak köszönhetően;

b) a piaci résztvevők között jelentős mértékű keresztrészesedések, illetve az igazgatói testületekben vállalt kereszt-megbízatások vannak;

c) az összefonódó vállalkozások egyike olyan vállalkozás, amely nagy valószínűséggel megzavarja az egyeztetett magatartásokat;

d) jelzések vannak korábbi vagy folytatódó egyeztetésre vagy azt elősegítő gyakorlatra.

27. A Bizottság a fenti piaci részesedési és HHI küszöbértékeket fogja annak első jelének tekinteni, hogy nincs ok versenyjogi aggodalmakra. Ugyanakkor e küszöbértékek nem adnak törvényi vélelemre alapot. A Bizottság véleménye az, hogy ebben az összefüggésben kevésbé helyénvaló meghatározni, mekkora piaci részesedés és koncentráció felett valószínűsíthetők versenyjogi aggályok, mivel a jelentős piaci erő legalább egy piacon való fennállása a versenysérelem szükséges, ám nem elégséges feltételét képezi ([4]).

IV. VERTIKÁLIS ÖSSZEFONÓDÁSOK

28. Ez a szakasz ismerteti a Bizottság által a vertikális összefonódásokra vonatkozóan használt elemzési keretet. Értékelésében a Bizottság egyaránt figyelembe veszi a vertikális összefonódásból eredő lehetséges versenyellenes hatásokat és felek által megvalósított hatékonyságjavulásból származó lehetséges versenyélénkítő hatásokat.

([1]) Lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény hatékonyságjavulást tárgyaló VII. szakaszát.

([2]) Lásd erről még a horizontális összefonódásokról szóló közlemény III. szakaszát. A piaci részesedések számítása alapvetően függ a piac meghatározásától (lásd a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról szóló bizottsági közleményt (HL C 372., 1997.12.9.)). Különös figyelmet kell fordítani azokra az esetekre, amelyekben vertikálisan integrált vállalkozások vállalaton belüli felhasználásra kínálják termékeiket.

([3]) A Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 1999. december 22-i 2790/1999/EK bizottsági rendeletben (HL L 336., 1999.12.29., 21. o.) feltüntetettekhez hasonlóan. Amennyiben az összefonódás során keletkező vállalkozás piaci részesedése az egyik piacon nem sokkal van a 30 %-os küszöb felett, a többi kapcsolódó piacon azonban jelentősen ez alatt marad, kisebb a versenyjogi aggályok valószínűsége.

([4]) Lásd a IV. és V. szakaszt.

A. **Nem egyeztetett hatások: a piac lezárása**

29. Egy összefonódás az általános felfogás szerint akkor jár a piac lezárásával, amikor az összefonódás következtében korlátozódik vagy megszűnik a tényleges vagy potenciális versenytársak készletekhez és piacokhoz való hozzáférése, és ezáltal csökken e vállalkozások versenyre való képessége illetve motivációja. A piac lezárása akadályozhatja a versenytársak piacra lépését vagy terjeszkedését, illetve hozzájárulhat piacról való kivonulásukhoz. A piac lezárása tehát abban az esetben is fennállhat, ha a piacról kizárt versenytársak nem kényszerülnek kivonulni a piacról. Elegendő az, hogy a versenytársak hátrányos helyzetbe jutnak, és ezáltal a verseny hatékonyságát csökken. Akkor minősül a piac lezárása versenyellenesnek, ha az összefonódó vállalkozások – és esetlegesen egyes versenytársaik is – nyereségesen növelhetik a fogyasztók által fizetendő áraikat ([1]).

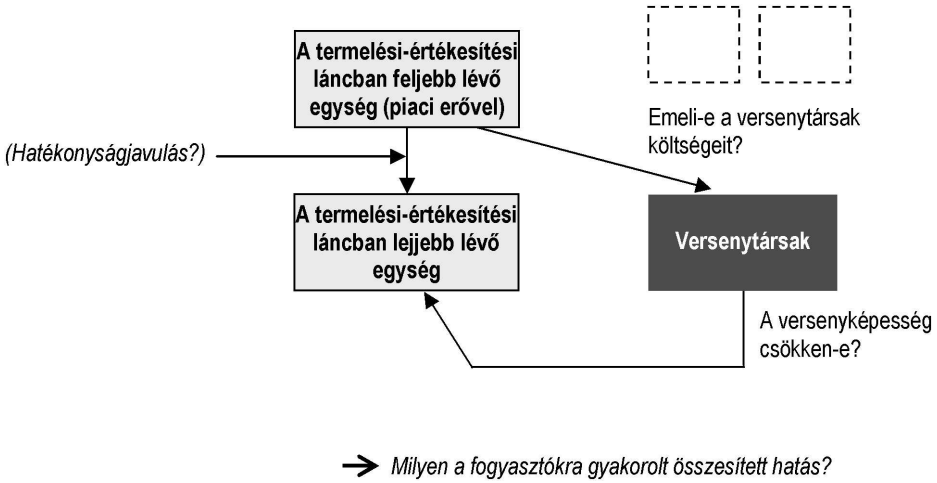
30. A piac lezárásának két módját különíthetjük el. Egyik esete az, amikor az összefonódás nagy valószínűséggel a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén lévő versenytársak költségeinek emelkedéséhez vezet azáltal, hogy valamely fontos inputhoz való hozzáférésüket korlátozza (inputkizárás). A másik esetben az összefonódás nagy valószínűséggel a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén lévő versenytársakat zárja ki azáltal, hogy megfelelő vásárlói bázishoz való hozzáférésüket korlátozza (fogyasztókizárás) ([2]).

1. *Inputkizárás*

31. Inputkizárás akkor jön létre, ha az összefonódást követően létrejövő vállalkozás nagy valószínűséggel korlátozza azokhoz a termékekhez vagy szolgáltatásokhoz való hozzáférést, amelyeket az összefonódás hiányában egyébként szolgáltatott volna, és így növeli a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársak költségeit azáltal, hogy megnehezíti számukra az inputok beszerzését az összefonódás előttiekhez hasonló áron és feltételekkel. Ebből kifolyólag az összefonódással létrejött vállalkozás nyereségesen növelheti a fogyasztók által fizetendő árait, és így a hatékony verseny jelentős akadályozását idézi elő. Mint fent utaltunk rá, az inputkizárás nem csupán akkor károsíthatja a fogyasztókat, ha az összefonódással létrejött vállalkozás versenytársai arra kényszerülnek, hogy kivonuljanak a piacról. A döntő tényező az, hogy a magasabb inputköltségek magasabb fogyasztói árakhoz vezetnek-e. Az összefonódásból származó esetleges hatékonyságjavulás azonban lehetővé teheti, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás csökkentse az árat, és ezáltal a fogyasztókra gyakorolt várható hatás összességében véve semleges vagy pozitív lehet. E mechanizmust az 1. ábra illusztrálja.

1. ábra

Inputkizárás



([1]) Az „áremelés” értelmezését illetően lásd a 8. lábjegyzetet. A „fogyasztók” értelmezését illetően lásd a (16) bekezdést.
([2]) Lásd az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikke (1) bekezdésének b) pontját, amely hivatkozik „*a készletekhez és piacokhoz*” való hozzáférésre.

32. A versenyellenes inputkizárás kialakulásának valószínűségét értékelve a Bizottság először megvizsgálja, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás az összefonódást követően képes-e jelentős mértékben akadályozni az inputokhoz való hozzáférést, majd azt, hogy motiválja-e valami erre, végül pedig azt, hogy a kizárásra irányuló stratégia jelentős mértékben hátrányosan érintheti-e a termelési-értékesítési láncban lejjebb folyó versenyt ([1]). A gyakorlatban e tényezőket gyakran együttesen vizsgálják, szoros egybefonódásukra való tekintettel.

A. Akadályozhatja-e az összefonódás az inputokhoz való hozzáférést? ([2])

33. Az inputkizárás különböző módokon valósulhat meg. Az összefonódással létrejött vállalkozás dönthet úgy, hogy nem kíván a vertikális kapcsolatban lévő piacokon működő versenytársakkal kereskedni. Másfelől az összefonódással létrejött vállalkozás úgy is dönthet, hogy a versenytársai számára szállított árukra vagy szolgáltatásokra vonatkozóan korlátozza a mennyiségeket és/vagy árat emel, illetve más módon teszi előnytelenebbé a szállítás feltételeit az összefonódás előtti helyzethez képest ([3]). Továbbá az összefonódással létrejött vállalkozás az új vállalaton belül olyan speciális technológia használata mellett dönthet, amely nem kompatibilis a versenytársak által választott technológiával ([4]). A kizárás indirektebb formában is megvalósulhat, például úgy, hogy a kérdéses inputot rosszabb minőségben szolgáltatják ([5]). Ennek értékelése során a Bizottság számos lehetséges alternatív vagy kiegészítő stratégiát vehet figyelembe.

34. Az inputkizárás csak abban az esetben vet fel versenyjogi aggályokat, ha a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén lévő termékhez alapvetően szükséges inputot érint ([6]). Ez az eset forog fenn például akkor, ha a kérdéses input a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő termék árához viszonyítva jelentős költségtényezőt képvisel. Árától függetlenül egy adott input más okokból kifolyólag is elég számottevőnek minősülhet. Például az input lehet olyan kritikus alkatrész, amely nélkül a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő termék nem gyártható vagy nem értékesíthető ([7]), vagy kapcsolódhat hozzá a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő termék szempontjából valamilyen fontos termékdifferenciálási tényező ([8]). Az is előfordulhat, hogy az alternatív inputokra való átállás viszonylag magas költséggel jár.

35. Ahhoz, hogy az inputkizárás aggodalomra adjon okot, az összefonódással létrejövő vertikálisan integrált vállalat jelentős mértékű piaci erőt kell hogy képviseljen a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén lévő piacon. Csak ilyen körülmények fennállása esetén várható, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás jelentősen befolyásolni tudja a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén lévő piacon fennálló versenyfeltételeket és ezáltal esetleg a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon érvényes árakat és szállítási feltételeket.

36. Az összefonódással létrejött vállalkozás csak akkor lehet képes kizárni a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársakat, ha a termelési-értékesítési láncban feljebb kínált saját termékeihez és szolgáltatásaihoz való hozzáférés korlátozása által képes ár és minőség szempontjából negatívan befolyásolni a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon rendelkezésre álló inputok általános elérhetőségét. Ez az eset foroghat fenn akkor, ha a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén továbbra is működő szállítók kevésbé hatékonyak, kevésbé kedvelt alternatívákat nyújtanak, illetve nem képesek a korlátozott kínálatra reagálva termelésüket megfelelő mértékben bővíteni, például azért, mert kapacitásaik korlátozottak, vagy általában véve csökkenő volumenhozadékkal kell számolniuk ([9]). Emellett az összefonódással létrejött vállalkozás és a független inputszolgáltatók közötti exkluzív szerződések is korlátozhatják a termelési-értékesítési láncban lejjebb működő versenytársak arra irányuló lehetőségeit, hogy megfelelő mértékben hozzáférhessenek az inputokhoz.

([1]) Lásd pl. a következő ügyeket: 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 and Telespazio, COMP/M.4494 – Evraz/Highveld, valamint COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace.

([2]) Az „input” kifejezést itt gyűjtőfogalomként használjuk, és egyaránt vonatkozhat szolgáltatásokra, infrastruktúrához való hozzáférésre és szellemi tulajdonjogokhoz való hozzáférésre is.

([3]) Lásd pl. a következő ügyeket: COMP/M.1693 – Alcoa/Reynolds (2000), COMP/M.4403 – Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space/Telespazio (257–260. pont).

([4]) Lásd pl. a következő ügyeket: COMP/M.2861 – Siemens/Drägerwerk/JV (2003), COMP/M.3998 – Axalto (75. pont).

([5]) Lásd például a COMP/M.4314 – Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare ügy 127–130. pontját.

([6]) Láds pl. a következő ügyeket: COMP/M.3868 – Dong/Elsam/Energi E2, COMP/M.4094 – Ineos/BP Dormagen (183–184. pont), COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace (48–50. pont).

([7]) Például a hajtómű-indítóberendezések a hajtóművek szempontjából kritikus alkatrésznek minősülhetnek (General Electric Company kontra az Európai Közösségek Bizottsága, T-210/01. sz. ügy, (2005), EBHT 2005., II-000.); továbbá lásd még pl. a COMP/M.3410 – Total/GDF ügy 53–54. és 60–61. pontját.

([8]) Például a személyi számítógépek értékesítésekor gyakran konkrétan megjelölik a gépben található mikroprocesszor típusát.

([9]) Lásd például a COMP/M.4494 – Evraz/Highveld ügy 92. és 97–112. pontját.

37. Az inputkizárás esetleges mértékének meghatározásakor számításba kell venni, hogy ha az összefonódással létrejött vállalkozás úgy dönt, hogy inputjai beszerzését illetően a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő részlegére fog támaszkodni, ez azoknak a továbbra is működő szállítóknak esetében kapacitás-felszabadulást eredményezhet, akiktől a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő részleg korábban vásárolt. Valójában az összefonódás következtében esetleg nem történik más, csak annyi, hogy a versengő vállalatok vásárlási szokásai átrendeződnek.

38. Ha az inputok piacán oligopolisztikus a verseny, és az összefonódással létrejött vállalkozás úgy dönt, hogy korlátozza az inputjaihoz való hozzáférést, ez azt eredményezi, hogy csökken a többi inputszolgáltatóra nehezedő versenykényszer, és így ezek számára lehetővé válik, hogy a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő nem integrált versenytársak esetében emeljék az input árát. Lényegében az összefonódással létrejött vállalkozás által megvalósított inputkizárás a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén működő versenytársait kiszolgáltathatja a fokozott piaci erővel rendelkező nem vertikálisan integrált szállítóknak ([1]). A harmadik felek piaci erejének növekedése annál nagyobb, minél alacsonyabb szintű a termékdifferenciálás az összefonódással létrejött vállalkozás és a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén működő más szállítók viszonylatában, továbbá minél nagyobb fokú összefonódás található a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén. Ugyanakkor az input árának emelésére irányuló kísérlet sikertelen lehet, ha a független inputszállítók agresszív árpolitikához folyamodnak arra reagálva, hogy termékeik iránt csökken a kereslet (mely csökkenés egyaránt jelentkezhet az összefonódással létrejött vállalkozásnak a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő részlegével vagy az itt működő független cégekkel kapcsolatban) ([2]).

39. Értékelése során a Bizottság a rendelkezésre álló információk alapján mérlegeli, hogy vannak-e olyan időben megvalósítható hatékony ellenstratégiák, amelyeket a versengő vállalkozások alkalmazhatnak. Ilyen ellenstratégia lehet például az, hogy gyártási folyamatot oly módon változtatják meg, hogy kevésbé legyenek rászorulva a kérdéses inputra, vagy az, hogy támogatják új szállítók piacra lépését a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén.

B. Az inputokhoz való hozzáférés akadályozására való motiváltság

40. Az akadályozásra való motiváltságot az határozza meg, milyen mértékű nyereséget nyújthatna a kizárás. Ha a vertikálisan integrált vállalat a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársai számára inputokat szolgáltat, nemcsak azzal a hatással számol, amelyet ez a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő részlegének profitjára gyakorol, hanem azzal is, hogy ez mennyiben befolyásolja a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő részlegének profitját. Lényegében az összefonódással létrejött vállalkozásnak össze kell vetnie a (tényleges vagy potenciális) versenytársak számára értékesített inputok csökkentése miatt a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő piacon bekövetkező nyereségcsökkenést a termelési-értékesítési láncban lejjebb növekvő eladásaikból vagy áraik esetlegesen lehetővé váló emeléséből származó rövidebb vagy hosszabb távú nyereségnövekedéssel.

41. E kettő mérlege attól függ, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás milyen nyereségszinteket ér el a termelési-értékesítési lánc magasabb és alacsonyabb szintjén ([3]). Amennyiben más tényezők nem változnak, minél alacsonyabb az árrés a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén, annál alacsonyabb az input-értékesítés korlátozásából származó veszteség. Hasonlóképpen, minél magasabb az árrés a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén, annál magasabb a kizárt versenytársak kárára a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén megvalósuló piaci részesedés-emelésből származó nyereségnövekedés ([4]).

42. Attól is függ, hogy az integrált vállalat mennyiben érdekelt emelni versenytársai költségeit, hogy milyen mértékben várható a termelési-értékesítési láncban lejjebb jelentkező kereslet elfordulása a kizárt versenytársaktól, és hogy e máshová irányuló keresletből milyen mértékben képes részesedni az

([1]) A valamely versenykényszer megszűnésének várható hatásaira vonatkozó elemzés hasonló a horizontális összefonódások nem egyeztetett hatásainak elemzéséhez (lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény IV. szakaszát).

([2]) Ebből a szempontból jelentőséggel bírhat az is, milyen jellegűek a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő szállítók és a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő független vállalatok között fennálló szállítási szerződések. Például ha ezek a szerződések rögzített díjat és egységárat kombináló árrendszert alkalmaznak, a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársak határköltségei kevésbé érintettek, mint akkor, ha ezek a szerződések csak a szállított egységek alapján számított árat alkalmaznak.

([3]) Ld. pl. a COMP/M.4300 – Philips/Intermagnetics ügy 56–62. pontját és a COMP/M.4576 – AVR/Van Gansewinkel ügy 33–38. pontját.

([4]) Figyelembe kell venni, hogy az összefonódás következtében változhatnak a termelési-értékesítési lánc magasabb és alacsonyabb szintjén alkalmazott árrések. Ez befolyásolhatja azt, hogy mennyiben érdekelt az összefonódással létrejött vállalkozás kizáráshoz folyamodni.

integrált vállalatnak a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő részlege ([1]). E részesedés általában annál magasabb, minél kevésbé korlátozottak az összefonódással létrejött vállalkozás kapacitásai a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő ki nem zárt versenytársaihoz képest, valamint minél inkább tekinthetők az összefonódással létrejött vállalkozás és a kizárt versenytársak termékei egymás közeli helyettesítőinek. A termelési-értékesítési láncban lejjebb jelentkező kereslet hatása akkor is nagyobb lesz, ha az érintett input a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársak költségeinek jelentős hányadát képezi, illetve ha az érintett input a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő termék kritikus komponensének számít ([2]).

43. A tényleges vagy potenciális versenytársak kizárásában való érdekeltség attól is függhet, hogy az integrált vállalat termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő részlegének várhatóan mennyiben válik hasznára a versenytársak költségeinek emelésére irányuló stratégia eredményeként a termelési-értékesítési láncban lejjebb jelentkező magasabb árszint ([3]). Minél nagyobb az összefonódással létrejött vállalkozás piaci részesedése a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén, annál nagyobb az a forgalom, amelyet az emelkedő árrés érint ([4]).

44. Egy olyan vállalkozást, amely a termelési-értékesítési láncban feljebb élvezett monopolhelyzetéből adódóan már így is teljes mértékben kiaknázza a vertikálisan kapcsolódó piacokon elérhető nyereséget, esetleg semmi nem motiválja a versenytársak kizárására a vertikális összefonódás után. A kiugróan magas piaci részesedésből nem következik egyenesen a fogyasztóktól elérhető nyereség kiaknázására való lehetőség ([5]). Ennek megállapításához a monopolhelyzetben lévő vállalkozás működését meghatározó tényleges vagy jövőbeli korlátozó tényezők alaposabb elemzése lenne szükséges. Amennyiben nem aknázható ki az összes elérhető nyereség, a vertikális összefonódás – még ha a termelési-értékesítési láncban feljebb monopolhelyzetben lévő vállalkozásról is van szó – érdekeltté teheti az összefonódással létrejött vállalkozást abban, hogy emelje a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársak költségeit, és ezáltal csökkentse a versenykényszert, amelyet e vállalkozások az összefonódással létrejött vállalkozásra a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén kifejtenek.

45. Az összefonódással létrejött vállalkozás valószínűsíthető motiváltságának értékelésekor a Bizottság több szempontot is számításba vehet, például az összefonódással létrejött vállalkozás tulajdonosi szerkezetét ([6]), a múltban alkalmazott piaci stratégiák jellegét ([7]), vagy a belső stratégiai dokumentumok – pl. üzleti tervek – tartalmát.

([1]) Lásd például a COMP/M.3943 – Saint-Gobain/BPB (2005) ügy 78. pontját. A Bizottság megállapította, hogy igen valószínűtlen, hogy a BPB, az Egyesült Királyság legnagyobb gipszkarton-szállítója csökkentené a Saint-Gobain-nel versengő forgalmazóknak történő értékesítést, tekintettel többek között arra, hogy a Saint-Gobain forgalmazási kapacitása nehezen bővíthető.

([2]) Ezzel szemben ha az input nem tölt be számottevő szerepet a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő termék költségeiben és nem képezi annak kritikus komponensét, még a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő magas piaci részesedés sem feltétlenül teszi érdekeltté az összefonódással létrejött vállalkozást a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársak kizárásában, mivel az integrált vállalat termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő részlegénél csak kis mennyiségben (vagy egyáltalán nem) jelentkezne átterelt értékesítési bevétel. Lásd például a COMP/M.2738 – GEES/Unison ügyet és a COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace ügy 60–62. pontját.

([3]) Lásd például a COMP/M.4314 – Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare ügy 131–132. pontját.

([4]) Meg kell jegyezni, hogy minél kevésbé képes az összefonódással létrejött vállalkozás egy bizonyos piacot megcélozni a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén, annál kevésbé valószínű, hogy emelje az általa nyújtott input árát, mivel ez a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő más piacok vonatkozásában haszonáldozati költséggel járhat. Ebben a tekintetben figyelemmel kell lenni arra, hogy ha az összefonódással létrejött vállalkozás a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén több piacra szállít, mennyiben képes a különböző vevőknek különböző árakat felszámolni, valamint számításba kell venni a kiegészítő piacokat is (pl. a pótalkatrészekét).

([5]) Például nincs ilyen lehetőség abban az esetben, amikor a monopolhelyzetben lévő vállalkozásnál olyan ún. elkötelezettséggel kapcsolatos probléma jelentkezik, amelyet a vállalkozás nem képes megoldani. Például megtörténhet, hogy a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő vevő hajlandó magasabb árat fizetni a termelési-értékesítési láncban feljebb monopolhelyzetben lévő vállalkozásnak, amennyiben az utóbbi ezt követően nem ad el további mennyiségeket egy versenytársnak. Azonban mihelyt megállapodnak a szállítási feltételekről a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő vállalkozással, a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő szállító érdekeltté válhat abban, hogy növelje értékesítését a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő más vállalatok körében, és ezáltal az első vétel veszteségessé válik. Mivel a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő vállalkozások eleve számítanak az ilyen opportunista magatartásra, a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő szállító nem fogja tudni maximálisan kihasználni piaci erejét. A vertikális integráció révén a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő szállító képessé válhat arra, hogy kötelezettséget vállaljon inputértékesítésének korlátozására, mivel ennek elmaradása a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő saját részlegét is károsítaná. A monopolhelyzetben lévő vállalkozás nem képes szert tenni a monopolhelyzetből adódó összes nyereségre abban az esetben sem, amikor nem tud különböző vásárlók esetében különböző árakat alkalmazni.

([6]) Például olyan esetekben, amikor két vállalkozás közös irányítást szerez egy olyan vállalkozás felett, amely a termelési-értékesítési láncban feljebb működik, azonban a két cég közül csak az egyik folytat lejjebb is tevékenységet, a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén nem aktív vállalkozás esetleg kevéssé érdekelt az input-értékesítésről való lemondásban. Ilyen esetekben kisebb a kizárásra való motiváltság, mint akkor, amikor a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő vállalkozás fölött olyan vállalkozás szerez teljes irányítást, amely tevékenységet folytat a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén. Lásd pl. a következő ügyeket: COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004), COMP/M.4403 – Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space/Telespazio (121. és. 268. pont).

([7]) Ha a múltban az összefonódással létrejött vállalkozáshoz hasonló piaci helyzetben lévő versenytárs nem folytatta az input-szolgáltatást, ez annak jele lehet, hogy üzleti szempontból ésszerű ilyen stratégiát folytatni (ld. pl. az COMP/M.3225 – Alcan/Pechiney (2004) ügy 40. pontját).

46. Továbbá akkor, ha a kizáráshoz alapvetően szükséges lépés, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás egy bizonyos magatartási formát folytasson, a Bizottság egyaránt megvizsgálja, milyen tényezők ösztönözhetik e magatartást, és milyenek csökkenthetik vagy szüntethetik meg e tényezők hatását, beleértve azt a lehetőséget is, hogy a kérdéses magatartás jogellenes. A magatartás jogellenes lehet többek között versenyjogi szabályokból, illetve uniós vagy nemzeti szintű ágazat-specifikus szabályozásból kifolyólag. Ehhez az értékeléshez ugyanakkor nem szükséges a különféle jogrendekben esetleg alkalmazandó szabályok és jogérvényesítési elvek kimerítő és részletes vizsgálata ([1]). Továbbá a magatartás jogellenessége esetleg csak bizonyos körülmények között bírhat jelentős visszatartó erővel az összefonódással létrejött vállalkozás számára a kérdéses magatartás folytatása szempontjából. A Bizottság különösen az alábbi kérdéseket vizsgálja, összefoglaló elemzés alapján: i. annak valószínűségét, hogy a magatartás nyilvánvalóan vagy nagy valószínűség szerint jogellenes lenne a közösségi jog alapján ([2]), ii. annak valószínűségét, hogy a jogellenes magatartást felfedezik ([3]), valamint iii. a kiróható büntetéseket.

C. A hatékony versenyre várhatóan gyakorolt átfogó hatás

47. Általánosságban egy összefonódás akkor támaszt versenyjogi aggodalmakat inputkizárás miatt, ha magasabb árakhoz vezetne a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon, jelentősen akadályozva ezáltal a hatékony versenyt.

48. Először is a versenyellenes kizárás megvalósulhat abban az esetben, amikor egy vertikális összefonódás lehetővé teszi az összefonódó felek számára a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piaci versenytársaik költségeinek emelését, ami ez utóbbiak értékesítési árainak emelkedése irányában hat. A hatékony verseny jelentős sérelmének megállapításához az szükséges, hogy a kizárt vállalkozások elég számottevő szerepet töltsenek be a versenyfolyamatban a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon. Minél nagyobb a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon kizárt versenytársak aránya, annál nagyobb valószínűséggel eredményezhet az összefonódás számottevő áremelkedést a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon, és annál valószínűbb, hogy ott ennek következtében jelentősen akadályozza a hatékony versenyt ([4]). Egyes vállalkozások a többi szereplőhöz viszonyítva alacsony piaci részesedésük ellenére is tölthetnek be a verseny szempontjából jelentős szerepet ([5]), például akkor, ha a vertikálisan integrált vállalat közeli versenytársai vagy különösen agresszív versenypolitikát folytatnak.

49. Másodszor, jelentősen korlátozhatja a hatékony versenyt a potenciális versenytársak piacra lépését akadályozó korlátok emelése ([6]). Egy vertikális összefonódás kizárhatja a potenciális versenytársakat a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén, ha az összefonódással létrejött vállalkozás várhatólag nem szállít a potenciális piacra lépők számára a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon, vagy csak előnytelenebb feltételek mellett, mint az összefonódás előtt. Már pusztán annak valószínűsége is erőteljes visszatartó hatást gyakorol a lehetséges piacra lépőkre, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás az összefonódást követően kizárásra irányuló stratégiát folytathat ([7]). A termelési-értékesítési láncban lejjebb folyó versenyt jelentősen korlátozhatja a piacra lépést akadályozó korlátok emelése, különösen akkor, ha az inputkizárás következtében a potenciális versenytársaknak egyszerre kellene piacra lépniük a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén és magasabb szintjén ahhoz, hogy bármelyik piacon képesek legyenek sikeresen versenyezni. A piacra lépést akadályozó korlátok emelésére vonatozó aggodalmaknak különös súlyuk van azoknak az ágazatoknak az esetében, amelyek verseny előtti megnyitása folyamatban van vagy a közeljövőben várható ([8]).

([1]) A C-12/03. P sz. Bizottság kontra Tetra Laval BV ügy (EBHT 2003., I-000. o.) 74–76. pontja, és a T-210/01 sz. General Electric kontra Bizottság ügy (EBHT 2005., II-000. o.) 73. pontja.

([2]) A T-210/01 sz. General Electric kontra Bizottság. ügy (EBHT 2005., II-000. o.), különösen annak 74–75. és 311–312. pontja.

([3]) Például az COMP/M.3696 – E.ON/MOL (2005) ügy 433. és 443–446. pontjában a Bizottság jelenőséget tulajdonított a ténynek, hogy a magyar gázszektor szabályozó hatósága jelezte, hogy számos esetben – bár jogában áll ellenőrizni és kikényszeríteni, hogy a piaci szereplők megkülönböztetés-mentesen járjanak el – nem tud megfelelő információkhoz jutni szolgáltatók üzleti magatartásáról. Lásd még a COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004) ügy 424. pontját.

([4]) Lásd pl. a COMP/M.4494 – Evraz/Highveld ügy 97–112. pontját.

([5]) Lásd pl. a COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP ügyet (2004).

([6]) Lásd pl. a COMP/M.4180 – Gaz de France/Suez ügy 876–931. pontját és a COMP/M.4576 – AVR/Van Gansewinkel ügy 33–38. pontját.

([7]) Lásd pl. a COMP/M.3696 – E.ON/MOL (2005) ügy 662. és azt követő pontjait.

([8]) Lásd a (20) bekezdést. Fontos, hogy a piacnyitásra irányuló szabályozási intézkedések ne váljanak hatástalanná azáltal, hogy piacon működő vertikális kapcsolatban lévő vállalkozások összefonódnak és ezáltal lezárják a piacot, illetve kizárják egymás potenciális piacra lépővé válását.

50. Amennyiben elegendő hitelt érdemlő versenytárs marad a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén, akiknek feltehetőleg nem emelkednek költségei, például azért, mert maguk is vertikálisan integrált vállalatok ([1]) vagy pedig képesek megfelelő alternatív inputokra átállni, az e vállalatokkal való verseny kellő kényszert jelenthet a összefonódással létrejött vállalkozás számára, és ezáltal megakadályozhatja azt, hogy az output ára az összefonódás előtti szint fölé emelkedjen.

51. A termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon folyó versenyre tett hatást szintén a kiegyenlítő tényezők fényében kell értékelni, figyelembe véve például a vevői erő jelenlétét ([2]) vagy annak valószínűségét, hogy a termelési-értékesítési láncban feljebb bekövetkező piacra lépés biztosítja a hatékony versenyt ([3]).

52. Továbbá a versenyre gyakorolt hatást az összefonódó felek által megvalósított hatékonyságjavulás figyelembe vételével kell értékelni ([4]). A Bizottság dönthet úgy, hogy az összefonódás következtében létrejövő hatékonyságjavulás miatt nem áll fenn indok arra, hogy az összefonódást az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikkének (3) bekezdése alapján a közös piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánítsa. Ilyen helyzet állhat elő, amikor a Bizottság elegendő bizonyíték alapján arra a következtetésre jut, hogy az összefonódásnak tulajdonítható hatékonyságjavulás az összefonódással létrejött vállalkozást várhatóan arra ösztönzi majd és teszi képessé, hogy a versenyt a fogyasztók javára élénkítse, és ezáltal ellensúlyozza azokat a káros hatásokat, amelyek az összefonódás következtében egyébként a versenyt érnék.

53. A hatékonyságjavulást a nem horizontális összefonódások összefüggésében értékelve a Bizottság a horizontális összefonódásokról szóló közlemény VII. szakaszában már lefektetett elveket alkalmazza. Konkrétan: a Bizottság az összefonódás értékelése során akkor veszi figyelembe a hatékonyságjavulásra való hivatkozásokat, ha a hatékonyjavulás a fogyasztók javát szolgálja, az összefonódáshoz kötődik és igazolható. Ezeknek a feltételeknek egyidejűleg kell teljesülniük ([5]).

54. A vertikális összefonódások esetében fennállhatnak bizonyos hatékonyságjavulást eredményező tényezők, amelyek felsorolása nem kimerítő jellegű.

55. A vertikális összefonódás által lehetővé válik az összefonódással létrejött vállalkozás számára az olyan kettős árrés internalizálása, amely az összefonódást megelőzően abból eredően állt fenn, hogy a két fél árait egymástól függetlenül állapította meg ([6]). A piaci feltételektől függően az összeadódó árrés csökkentése (ahhoz a helyzethez viszonyítva, amikor a két szinten nincs összehangolva az árképzés) lehetővé teheti a vertikálisan integrált vállalat számára a termelés nyereséges bővítését a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon ([7]).

56. A vertikális összefonódás révén a feleknek további lehetőségeik lehetnek arra, hogy jobban összehangolják a gyártási és forgalmazási folyamatot, és ezáltal raktárkészlettel kapcsolatos költségeiket csökkentsék.

57. Általánosabb szempontból nézve a vertikális összefonódás egyformán motiválttá teheti a feleket az új termékekbe, új gyártási eljárásokba és a termékek marketingjébe való beruházásban. Például ha korábban a termelési-értékesítési láncban lejjebb forgalmazó vállalkozás vonakodott arra áldozni, hogy reklámtevékenységet folytasson és tájékoztassa a fogyasztókat a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő vállalkozás termékeinek minőségéről, mivel e beruházás a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő többi vállalkozás értékesítését is segítette volna, az összefonódással létrejövő vállalkozás csökkentheti az ellenérdekeltségből adódó ilyen problémákat.

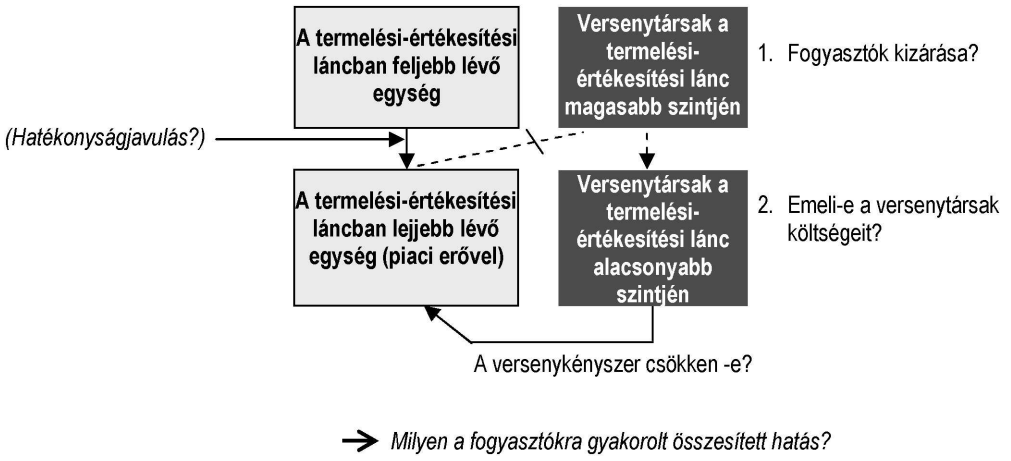
([1]) Lásd pl. a COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech (2005) ügy 164. pontját.
([2]) A kiegyenlítő vevői erőről lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény V. szakaszát.
([3]) A piacra lépésről lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény VI. szakaszát.
([4]) A hatékonyságjavulásról lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény VII. szakaszát.
([5]) Erről részletesebben lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény (79)–(88) bekezdését.
([6]) Lásd az előbbi (13) bekezdést is.
([7]) Fontos ugyanakkor felismerni, hogy az összefonódás előtti kettős árrés problémája nem mindig jelentkezik és nem mindig számottevő, például annak köszönhetően, hogy az összefonódó felek olyan szállítási megállapodást kötöttek, amely az árrést kiküszöbölő, mennyiség utáni engedményt biztosító árképzési mechanizmust tartalmaz. A kettős árrés kiküszöbölésével kapcsolatba hozott hatékonyságjavulás tehát nem feltétlenül kötődik az összefonódáshoz, mivel a vertikális együttműködés, illetve a vertikális megállapodások összefonódás nélkül is eredményezhetnek hasonló előnyöket, kisebb versenyellenes hatás mellett. Továbbá az összefonódás nem küszöbölheti ki teljesen a kettős árrést abban az esetben, ha az inputszolgáltatás tekintetében korlátozottak a kapacitások és az input felhasználásának van más, ugyanannyira jövedelmező módja is. Ilyen körülmények között az input belső hasznosítása a vertikálisan integrált vállalat számára haszonáldozati költséggel jár: ha az input nagyobb részét használja fel vállalaton belül a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén való kibocsátás fokozására, akkor kevesebbet tud belőle az alternatív piacon értékesíteni. Ebből következően kisebb mértékű az érdekeltség az input belső hasznosítására és a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén való kibocsátás fokozására, mint abban az esetben, ha nem kell haszonáldozati költséggel számolni.

2. *Fogyasztók kizárása*

58. Fogyasztókizárásra kerülhet sor abban az esetben, ha összefonódás jön létre egy szállító és a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő egyik fontos vásárlója között ([1]). A termelési-értékesítési láncban lejjebb folytatott tevékenysége miatt az összefonódással létrejött vállalkozás korlátozhatja a termelési-értékesítési láncban feljebb (az inputok piacán) működő versenytársai megfelelő vásárlói bázishoz való hozzáférését, és ezáltal csökken e vállalkozások versenyre való képessége illetve motivációja. Ezt követően növekedhetnek a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársai költségei, mivel nehezebbé válik számukra az inputot ugyanolyan árak és feltételek mellett beszerezni, mint az összefonódás elmaradása esetén. Ez lehetővé teheti az összefonódással létrejött vállalkozás számára, hogy nyereségesen alkalmazzon magasabb árakat a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon. Az összefonódásból származó esetleges hatékonyságjavulás azonban árcsökkentést tehet lehetővé az összefonódással létrejött vállalkozás számára, és ezáltal összességében nem éri a fogyasztókat negatív hatás. A fogyasztókizárás tehát nem csupán akkor károsíthatja a fogyasztókat, ha az összefonódással létrejött vállalkozás versenytársai arra kényszerülnek, hogy kivonuljanak a piacról. A döntő tényező az, hogy a magasabb inputköltségek magasabb fogyasztói árakhoz vezetnek-e. E mechanizmust az 2. ábra illusztrálja.

2. ábra

Fogyasztókizárás



59. A versenyellenes fogyasztókizárás kialakulásának valószínűségét értékelve a Bizottság először megvizsgálja, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás az összefonódást követően képes-e korlátozni a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacokhoz való hozzáférést azáltal, hogy kevesebbet vásárol a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársaitól, majd azt, hogy érdekelt-e a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén vásárlásait csökkenteni, végül pedig azt, hogy a kizárásra irányuló stratégia jelentős mértékben hátrányosan érintheti-e a fogyasztókat a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon ([2]).

A. Képes-e az összefonódás akadályozni a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacokhoz való hozzáférést?

60. Egy vertikális összefonódás azáltal képes hatást kifejteni a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársakra, hogy költségesebbé teszi számukra a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő vevők elérését, vagy pedig azáltal, hogy korlátozza egy jelentős vásárlói bázishoz való hozzáférésüket. A fogyasztókizárás különféle formákat ölthet. Például az összefonódással létrejött vállalkozás úgy határozhat, hogy a számára szükséges árukat vagy szolgáltatásokat teljes egészében a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő részlegétől szerzi be, és ennek következtében nem vásárol többet a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársaitól. Az is lehet, hogy kisebb mennyiségben vásárol a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársaitól, vagy számukra előnytelenebb feltételekkel, mint az összefonódás elmaradása esetén tette volna ([3]).

([1]) „A termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő” és „a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő” kifejezések meghatározását lásd a 4. lábjegyzetben.
([2]) Lásd pl. a COMP/M.4389 – WLR/BST ügyet.
([3]) Például az értékesítéssel kapcsolatos esetekben az összefonódással létrejött vállalkozás kisebb valószínűséggel bocsátja rendelkezésre ugyanolyan feltételek mellett értékesítőhelyeit, mint az összefonódás elmaradása esetén.

61. Annak mérlegelése során, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás képes-e korlátozni a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacokhoz való hozzáférést, a Bizottság megvizsgálja, állnak-e a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő (tényleges vagy potenciális) versenytársak rendelkezésére a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon megfelelő gazdasági alternatívák termékeik értékesítésére ([1]). A fogyasztókizárás veszélye abban az esetben merülhet fel, ha a vertikális összefonódás olyan vállalkozást érint, amely jelentős piaci erővel rendelkező fontos vevő a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon ([2]). Ezzel szemben ha jelenleg vagy a jövőben számolni lehet olyan megfelelő méretű vevőkörrel, amely valószínűsíthetően független szállítókat vesz igénybe, a Bizottság várhatóan nem állapít meg versenyjogi aggályokat ilyen megfontolásból ([3]).

62. A fogyasztókizárás különösen akkor eredményezhet magasabb inputárakat, ha az input piacát jelentős méret- és választékgazdaságosság jellemzi, vagy ha a keresletnél hálózati hatások érvényesülnek ([4]). Főként ilyen körülmények között sérülhet a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő (tényleges vagy potenciális) versenytársak versenyre való képessége.

63. A fogyasztókizárás például magasabb inputárakhoz vezethet akkor, ha a termelési-értékesítési láncban feljebb jelen lévő versenytársak a legkisebb hatékony méretben vagy akörül működnek. Amennyiben a fogyasztókizárás és a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársak által megvásárolható termékek mennyiségének ebből következő csökkenése növeli termelésük változó költségeit, ez abba az irányba hathat, hogy emeljék a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon működő vevőik körében áraikat.

64. Méret- és választékgazdaságosság esetében a fogyasztókizárás előnytelenné teheti a potenciális piacra lépők számára a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő piacra való belépést, mivel jelentősen csökkenti az új belépők bevételi kilátásait. Amikor a fogyasztókizárás ténylegesen az új belépőket visszatartó hatást vált ki, az inputárak magasabbak maradnak, mint egyébként várható lett volna, és ezáltal növekednek az összefonódással létrejött vállalkozásnak a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő vetélytársai által az input beszerzésére fordított költségek.

65. Továbbá amikor a fogyasztókizárás elsősorban a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársak bevételi forrásaira fejt ki hatást, jelentősen csökkentheti e vállalatok arra való képességét és motiváltságát, hogy a költségcsökkentés, a K+F és a termékminőség érdekében befektetéseket tegyenek ([5]). Ez hosszú távú versenyképességük gyengülését okozhatja és esetlegesen akár piacról való kivonulásukat is előidézheti.

66. Értékelésében a Bizottság figyelembe veheti, ha az input különböző hasznosításának megfelelően különböző piacok léteznek. Amennyiben a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piac jelentős része le van zárva, lehetséges, hogy a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő szállító nem tud megfelelő volumenszintet megvalósítani és más piacon vagy piacokon is magasabb költségekkel járhat működése. Ezzel szemben a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő szállító hatékonyan tudja folytatni tevékenységét, amennyiben inputja számára egyéb hasznosítást vagy alternatív piacokat képes találni jelentősen magasabb költségek felmerülése nélkül.

([1]) Általában kevésbé komoly veszteség abban az esetben veszíteni el egy integrált vállalkozást mint vevőt, amikor e vállalkozás összefonódás előtti vásárlásai a nem integrált vállalkozásoknál rendelkezésre álló értékesítéseknek csak kis hányadát képezik. Ilyenkor nagyobb a valószínűsége annak, hogy kellő mennyiségben jelentkeznek alternatív vevők. Az összefonódással létrejött vállalat és a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő egyéb vállalkozások között fennálló kizárólagos szerződések akadályozhatják azt, hogy a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársak megfelelő mennyiségű értékesítést érjenek el.

([2]) Lásd pl. a COMP/M.2822 – ENBW/ENI/GVS (2002) ügy 54–57. pontját.

([3]) Lásd pl. a COMP/M.81 – VIAG/Continental Can (1991) ügy 51. pontját és a COMP/M.4389 – WLR/BST ügy 33–35. pontját.

([4]) Méret- és választékgazdaságosság esete akkoráll fenn, ha a termelés mennyiségének vagy választékának fokozása az átlagos egységköltség csökkenését eredményezi. A hálózati hatások akkor érvényesülnek, ha a terméket használó fogyasztók számának növekedésével nő a termék értéke a vevők számára. Példák találhatók erre a következők között: kommunikációs eszközök, egyes szoftverprogramok, szabványosítást igénylő termékek, eladók és vevők kapcsolatát biztosító platformok.

([5]) Egy fontos vevőtől elzárt inputszállító inkább a piacról való távolmaradást választhatja akkor, ha nem sikerül realizálnia a beruházást követően egy bizonyos minimumot elérő volumenszintet. Ez a minimumot elérő volumenszint ugyanakkor megvalósítható abban az esetben, ha a potenciális piacra lépő szélesebb vevőkört tud elérni, az egyéb érintett piacokat is beleértve. Lásd a következő ügyeket: COMP/M.1879 – Boeing/Hughes (2000), COMP/M.2978 – Lagardère/Natexis/VUP (2003).

67. Értékelése során a Bizottság a rendelkezésre álló információk alapján mérlegeli, hogy vannak-e olyan időben megvalósítható és hosszabb távon fenntartható hatékony ellenstratégiák, amelyeket a versengő vállalkozások alkalmazhatnak. Ilyen ellenstratégia lehet például az, hogy a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársak agresszívabb árpolitikához folyamodnak annak érdekében, hogy a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon fenntartsák értékesítési szintjüket, hogy így mérsékeljék a fogyasztókizárás hatását ([1]).

B. A termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacokhoz való hozzáférés akadályozására irányuló motiváltság

68. A kizárásban való motiváltságot annak nyereségessége határozza meg. Az összefonódással létrejött vállalkozásnak össze kell vetnie, milyen lehetséges költségekkel jár, ha a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársaitól nem vásárol termékeket, és milyen nyeresége származhat ebből, például azáltal, hogy lehetővé teszi számára az ár emelését a termelési-értékesítési láncban feljebb és lejjebb lévő piacokon.

69. A termelési-értékesítési láncban feljebb versengő szállítóktól vásárolt mennyiségek csökkentésével járó költségek magasabbak abban az esetben, amikor az integrált vállalat a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő részlege a kizárt szállítóknál kevésbé hatékony. E költségek akkor is magasabbak, ha az összefonódással létrejött vállalkozás a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő részlege kapacitás tekintetében korlátozott, vagy ha a versenytársak termékei a termékdifferenciálásnak köszönhetően vonzóbbak.

70. A fogyasztókizárás folytatására irányuló motiváltság függ továbbá attól is, hogy milyen mértékben részesülhet az összefonódással létrejött vállalkozás a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő részlege a termelési-értékesítési láncban feljebb versenytársak kizárásából esetlegesen következő magasabb árakból a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő piacon. A fogyasztókizárás folytatására irányuló motiváltság annak megfelelően is nő, hogy az integrált vállalat a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő részlege várhatóan mennyiben élvezheti a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén a kizárásra irányuló stratégia által előidézett magasabb árszint előnyeit. E vonatkozásban minél nagyobb az összefonódással létrejött vállalkozás által a termelési-értékesítési láncban lejjebb folytatott tevékenység piaci részesedése, annál nagyobb az a forgalom, amelyet az emelkedő árrés érint ([2]).

71. Ha a kizáráshoz alapvetően szükséges lépés, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás egy bizonyos magatartási formát folytasson, a Bizottság egyaránt megvizsgálja, milyen tényezők ösztönözhetik e magatartást és milyenek csökkenthetik vagy szüntethetik meg e tényezők hatását, beleértve azt a lehetőséget is, hogy a kérdéses magatartás jogellenes ([3]).

C. A hatékony versenyre várhatóan gyakorolt átfogó hatás

72. A termelési-értékesítési láncban feljebb lévő piacon működő versenytársak kizárása negatív hatással lehet a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacra és károsíthatja a fogyasztókat. Az összefonódás azáltal, hogy lehetetlenné teszi a kizárt versenytársak (a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő) termékei számára jelentős vevőkör versenyen alapuló elérését, a belátható jövőben versenyképességük csökkentését idézheti elő. Ebből kifolyólag a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársakat valószínűsíthetően versenyhátrányba hozza, ami például a magasabb inputköltségek formájában jelentkezhet. Ezt követően lehetővé válik az összefonódással létrejött vállalkozás számára, hogy nyereségesen emelje árait vagy csökkentse össztermelését a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piacon.

([1]) Például a COMP/M.1879 – Boeing/Hughes (2000) ügy 100. pontjában több egyéb tényező mellett az is figyelmet kapott, hogy számításba véve a magas állandó költségeket, ha a versengő hordozórakéta-szolgáltatók a összefonódással létrejött vállalkozáshoz képest kevésbé költséghatékonnyá válnak, inkább az árak csökkentésével próbálkoznának annak érdekében, hogy megőrizzék forgalmukat és állandó költségeiknek legalább egy része megtérüljön, minthogy elveszítsenek egy szerződést és ezáltal nagyobb veszteséget szenvedjenek el. A legvalószínűbb hatás tehát a nagyobb árverseny lenne, nem pedig a piac monopolizálása.

([2]) Ha a vertikálisan integrált vállalat szolgáltat részben inputot a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársak számára, előnyös lehet számára az értékesítés növelése, illetve az input árának növelése.

([3]) A motiváltság elemzését a (46) bekezdésben leírtak szerint végzik el.

73. A fogyasztókra gyakorolt negatív hatás esetleg csak bizonyos idő eltelte után jelentkezik abban az esetben, amikor a fogyasztókizárás elsődlegesen a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő versenytársak bevételi forrásaira fejt ki hatást, csökkentve motiváltságukat, hogy versenyképességük megőrzése érdekében a költségcsökkentés, a termékminőség vagy más versenyszempont érdekében befektetéseket tegyenek.

74. A összefonódás csak akkor akadályozza jelentősen a hatékony versenyt a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő piacon, amennyiben a vertikális összefonódásból származó bevételkiesés a termelési-értékesítési láncban feljebb folyó termelés kellően magas hányadára gyakorol hatást. Ha a termelési-értékesítési láncban feljebb számos olyan versenytárs marad, amelyek nem érintettek, akkor az ilyen versenytársak megfelelő versenyt biztosíthatnak ahhoz, hogy ez megakadályozza az árak emelkedését a termelési-értékesítési lánc magasabb szintjén és ebből következően az alacsonyabb szintjén is. Az szükséges ahhoz, hogy ezek a nem kizárt vállalkozások megfelelő versenyt jelentsenek, hogy a piaci terjeszkedésük ne ütközzön akadályokba, például kapacitáskorlátok vagy termékdifferenciálás következtében ([1]). Ha a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő verseny csökkenése a termelési-értékesítési láncban lejjebb folyó termelés jelentős hányadára hatással van, valószínű, hogy az összefonódás – az inputkizáráshoz hasonlóan – a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő piac árszintjének jelentős emelkedését váltja ki, és ezáltal akadályozza a hatékony versenyt ([2]).

75. A termelési-értékesítési láncban feljebb folyó hatékony versenyt jelentősen korlátozhatja a potenciális versenytársak piacra lépését akadályozó korlátok emelése is. Ez különösen abban az esetben lehet igaz, amikor a fogyasztókizárás azzal a következménnyel járna, hogy a potenciális versenytársaknak a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb és magasabb szintjén egyidejűleg kellene piacra lépniük ahhoz, hogy bármelyik piacon képesek legyenek sikeresen versenyezni. Ilyen szempontból nézve a fogyasztókizárás és az inputkizárás tehát egyazon stratégia részét képezheti. A piacra lépést akadályozó korlátok emelésére vonatozó aggodalmaknak különös súlyuk van azoknak az ágazatoknak az esetében, amelyek verseny előtti megnyitása folyamatban van vagy a közeljövőben várható ([3]).

76. A versenyre tett hatást a kiegyenlítő tényezők fényében kell értékelni, figyelembe véve például a kiegyenlítő vevői erő jelenlétét ([4]) vagy annak valószínűségét, hogy új piacra lépés által fennmarad a hatékony verseny a termelési-értékesítési lánc magasabb vagy alacsonyabb szintjén ([5]).

77. Továbbá a versenyre gyakorolt hatást az összefonódó felek által megvalósított hatékonyságjavulás figyelembe vételével kell értékelni ([6]).

B. **Egyéb nem egyeztetett hatások**

78. Az összefonódással létrejött vállalkozás a vertikális integráció révén üzleti szempontból érzékeny információkhoz férhet hozzá a versenytársaknak a termelési-értékesítési láncban feljebb és lejjebb folytatott tevékenységeiről ([7]). Például a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő egyik versenytársa szállítójaként egy vállalat kritikus információkhoz juthat, amelyek birtokában a fogyasztók kárára kevésbé agresszív árpolitikához folyamodhat a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő piacon ([8]). A versenytársakat is versenyhátrányba hozhatja, és így visszatartó hatást gyakorolhat piacra lépésükre vagy piaci terjeszkedésükre.

([1]) Az ilyen jellegű nem egyeztetett hatások elemzése hasonló a nem egyeztetett hatások horizontális összefonódások esetében végzendő elemzéséhez (Ld. a horizontális összefonódásokról szóló közlemény IV. szakaszát).

([2]) Lásd e közlemény (47)–(50) bekezdését.

([3]) Fontos, hogy a piacnyitásra irányuló szabályozási intézkedések ne váljanak hatástalanná azáltal, hogy piacon működő vertikális kapcsolatban lévő vállalkozások összefonódnak és ezáltal lezárják a piacot, illetve kizárják egymás potenciális piacra lépővé válását.

([4]) A kiegyenlítő vevői erőről lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény V. szakaszát.

([5]) A piacra lépésről lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény VI. szakaszát.

([6]) A hatékonyjavulás vertikális összefonódások összefüggésében való értékeléséről lásd fent az V. szakasz A. fejezetének 1. pontját.

([7]) Lásd a következő ügyeket: COMP/M.1879 – Boeing/Hughes (2000); COMP/M.2510 – Cendant/Galileo, 37. pont; COMP/M.2738 – Gees/Unison, 21. pont; COMP/M.2925 – Charterhouse/CDC/Telediffusion de France, 37–38. pont; COMP/M.3440 – EDP/ENL/GDP (2004).

([8]) Lásd pl. a COMP/M.2822 – ENBW/ENI/GVS (2002) ügy 56. pontját, a COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004) ügy 368–379. pontját, valamint a COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech (2005) ügy 159–164. pontját.

C. **Egyeztetett hatások**

79. Mint azt a horizontális összefonódásokról szóló közlemény IV. szakasza kifejti, egy összefonódás a verseny jellegét oly módon változtathatja meg, hogy lényegesen nagyobb lesz a valószínűsége annak, hogy a magatartásukat korábban nem egyeztető vállalkozások egyeztetnek és árat emelnek, vagy egyéb módon akadályozzák a hatékony versenyt. Az összefonódás továbbá egyszerűbbé, állandóbbá vagy hatékonyabbá teheti az egyeztetést olyan vállalkozások esetében is, amelyek már az összefonódás előtt is egyeztették magatartásukat ([1]).

80. Piaci egyeztetés akkor jöhet létre, amikor a versenytársaknak lehetőségük van közös célok meghatározására és követésére anélkül, hogy a Szerződés 81. cikke értelemben vett megállapodást kötnének vagy összehangolt magatartáshoz folyamodnának, a szokásos kölcsönös versenykényszert burkolt fenyegetések összehangolt rendszere révén kiküszöbölve. Szokásos versenyhelyzetben mindegyik vállalkozás folyamatosan motivált a versenyre. Végső soron ez az motiváció tartja alacsonyan az árakat és akadályozza meg azt, hogy a vállalkozások együttesen maximalizálják nyereségüket. Az egyeztetés eltérést jelent a szokásos versenykörülményektől abban, hogy a vállalkozások a független rövid távú nyereségmaximalizálás által lehetővé tett szintet meghaladó árakat képesek fenntartani. A vállalkozások összehangoltan tartózkodnak attól, hogy versenytársaik által kért magas áraknak alákínáljanak, mivel arra számítanak, hogy az ilyen magatartás veszélyeztetné a jövőbeli egyeztetést. Egyeztetett hatások akkor léphetnek fel, ha alacsonyabb a nyereség, amelyet a vállalatok a rövid távú agresszív versengéssel („eltéréssel") érhetnek el, mint az ilyen magatartás által hosszabb távon várhatóan előidézett jövedelemcsökkenés, tekintettel arra, hogy ez feltehetően agresszív válaszlépésre („büntetésre") készteti a versenytársakat.

81. Az egyeztetés valószínűbb azokon a piacokon, ahol viszonylag egyszerű egyetértésre jutni az egyeztetés feltételeiben. Ezen kívül három feltétel szükséges ahhoz, hogy az egyeztetés fenntartható legyen. Először is az egyeztetésben részes vállalkozásoknak képeseknek kell lenniük megfelelő mértékig figyelemmel kísérni, hogy az egyeztetés feltételeit betartják-e. Másodszor a fegyelem megköveteli, hogy legyen valamiféle elrettentő mechanizmus, amely aktiválható abban az esetben, ha eltérést vesznek észre. Harmadszor a külső felek reakciói, nevezetesen a jelenlegi és jövőbeni, az egyeztetésben nem részes versenytársak, valamint a vevők nem veszélyeztethetik az egyeztetéstől várt eredményeket ([2]).

Egyetértés az egyeztetés feltételeiről

82. A vertikális összefonódás megkönnyítheti a termelési-értékesítési láncban feljebb vagy lejjebb lévő vállalkozások számára azt, hogy megállapodjanak az egyeztetés feltételeiben ([3]).

83. Például amikor egy vertikális összefonódás piaclezáráshoz vezet ([4]), ennek következtében csökken a piacon működő tényleges versenytársak száma. Általában véve a szereplők számának csökkenése egyszerűbbé teszi az egyeztetést a megmaradó piaci szereplők között.

84. A vertikális összefonódások a piacon működő vállalkozások közt fennálló szimmetria fokát is növelhetik ([5]). Ez növelheti az egyeztetés valószínűségét azáltal, hogy megkönnyíti egyeztetés feltételeiben való megállapodást. Hasonlóképpen, a vertikális integráció növelheti a piac átláthatóságát, könnyebbé téve a megmaradó piaci szereplők közötti egyeztetést.

85. Továbbá az összefonódás azzal is járhat, hogy a piacról eltűnik egy saját útját járó vállalkozás. Saját útját járó vállalkozásnak minősül az a szállító, amely saját megfontolásból nem hajlandó elfogadni az egyeztetés végeredményét és így fenntartja az agresszív versenyt. A saját útját járó vállalkozás vertikális integrációja oly mértékben megváltoztathatja érdekeltségét, hogy az egyeztetésnek ezután nem áll semmi az akadályába.

([1]) Lásd a COMP/M.3101 – Accor/Hilton/Six Continents ügy 23–28. pontját.
([2]) Lásd a T-342/99, Airtours kontra Bizottság ügy (EBHT 2002. II-2585. o.) 62. pontját.
([3]) Lásd például a COMP/M.3314 – Air Liquide/Messer Targets ügy 91–100. pontját.
([4]) A piaclezárást a Bizottságnak e szakasz A. pontjának megfelelően igazolnia kell.
([5]) Lásd a COMP/M.2389 – Shell/DEA ügyet és a COMP/M.2533 – BP/EON ügyet. Az ellenkező eset is előfordulhat, azaz a vertikális integráció csökkentheti is a piacon működő vállalkozások között fennálló szimmetriát, megnehezítve az egyeztetést.

Az eltérések figyelemmel kísérése

86. A vertikális integráció elősegítheti az egyeztetést azáltal, hogy növeli a piaci átláthatóságot a vállalkozások viszonylatában akár a versenytársakra vonatkozó érzékeny információk elérhetősége, akár az árak figyelemmel kísérésének megkönnyítése révén. Ilyen aggodalmak merülhetnek fel például abban az esetben, amikor az árak átláthatósága nagyobb mértékű a termelési-értékesítési lánc alacsonyabb szintjén, mint a magasabb szinten. Ez a helyzet állhat fenn akkor, amikor a végső fogyasztókra vonatkozó árak nyilvánosak, míg a közvetítő piacon folyó ügyletek bizalmasak. A vertikális integráció lehetővé teszi a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő gyártók számára a végső árak befolyásolását és így az eltérések hatékonyabban követhetők nyomon.

87. Amikor egy vertikális összefonódás piaclezáráshoz vezet, ezáltal csökkentheti is a piacon működő tényleges versenytársak számát. A szereplők számának csökkenése megkönnyítheti egymás piaci lépéseinek figyelemmel kísérését.

Elrettentő mechanizmusok

88. A vertikális összefonódások befolyással lehetnek arra, hogy mennyiben motiváltak a vállalatok egyeztetés feltételeit betartani. Például egy vertikálisan integrált vállalat helyzetéből adódóan hatékonyabban képes megbüntetni a versenytársakat, amikor azok úgy döntenek, hogy eltérnek az egyeztetés feltételeitől, például azért, mert kulcsfontosságú vevője vagy szállítója e vállalkozásoknak ([1]).

A kívülállók reakciói

89. A piacra lépést akadályozó korlátok emelése vagy az egyeztetésen kívül maradó vállalatok versenyképességének más módon való korlátozása által a vertikális összefonódások mérsékelhetik azt, hogy a kívülállók milyen mértékben képesek megzavarni az egyeztetést.

90. Továbbá az összefonódás azzal is járhat, hogy a piacról eltűnik egy zavaró hatású vevő. Ha a termelési-értékesítési láncban feljebb lévő vállalkozások kellőképpen fontosnak tekintik azt, hogy egy bizonyos vevő számára szállítsanak, az üzlet biztosítása érdekében hajlamosak lehetnek eltérni az egyeztetés feltételeiktől. Ehhez hasonlóan egy komoly vevő rábírhatja az egyeztetett magatartást folytató vállalkozásokat arra, hogy eltérjenek ezektől a feltételeket, azzal, hogy szükségletei jelentős részét egy szállítótól szerzi be vagy hosszú távú szerződéseket ajánl fel. Egy ilyen vevő megvásárlása növelheti a piacon az egyeztetés kockázatát.

V. **KONGLOMERÁTUM LÉTREJÖTTÉHEZ VEZETŐ ÖSSZEFONÓDÁSOK**

91. A konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások olyan összefonódások, amelyben a résztvevő felek közti kapcsolat nem egyértelműen horizontális (mint az azonos érintett piacon tevékenykedő versenytársak esetében), de nem is vertikális (mint a szállítók és vevők esetében). A gyakorlatban a hangsúly olyan összefonódásokon van, amelyek egymáshoz szorosan kapcsolódó piacokon működő vállalatok között jönnek létre ([2]) (pl. olyan összefonódásokon, amelyek kiegészítő termékek vagy azonos termékskálához tartozó, ugyanazon vevőkör által ugyanarra a végső felhasználási célra vásárolt termékek szállítóit érintik).

92. Bár elfogadott, hogy a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások az esetek többségében nem vezetnek versenyproblémákhoz, bizonyos különleges esetekben hátrányos hatással lehetnek a versenyre. Értékelésében a Bizottság egyaránt figyelembe veszi a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódásból eredő lehetséges versenyellenes hatásokat és felek által megvalósított hatékonyságjavulásból származó lehetséges versenyélénkítő hatásokat.

([1]) Például egy később visszavont ügyben (COMP/M.2322 – CRH/Addtek (2001)) az összefonódásban részt vett egy, a termelési-értékesítési láncban feljebb erőfölényben lévő cementszállító és egy, a termelési-értékesítési láncban lejjebb előre gyártott betonárut termelő gyártó. A Bizottság átmenetileg azt az álláspontot képviselte az adminisztratív eljárás folyamán, hogy az új vállalkozás fegyelemre tudná kényszeríteni a termelési-értékesítési láncban lejjebb lévő versenytársakat annak kihasználásával, hogy nagy mértékben függenének az összefonódással létrejött vállalkozás cementszolgáltatásától. Ennek következtében a termelési-értékesítési láncban lejjebb működő egység képes lenne előre gyártott betontermékeinek árait emelni, gondoskodva arról, hogy versenytársai kövessék ezeket az áremeléseket, megelőzve azt, hogy a balti államokból vagy Oroszországból származó cementimportot vegyenek igénybe.

([2]) Lásd még a CO-formanyomtatvány IV. szakasza 6.3. pontjának c) alpontját.

A. **Nem egyeztetett hatások: piaclezárás**

93. A konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódásokkal összefüggésben felmerülő fő aggodalom a piac lezárására vonatkozik. A kapcsolódó piacokon együttesen forgalmazott termékek révén a összefonódással létrejött vállalkozás képes lehet és motivált lehet arra, hogy erős piaci helyzetét átvigye ([1]) egyik piacról a másikra árukapcsolás, termékcsomagok alkalmazása és egyéb versenykorlátozó magatartásformák segítségével ([2]). Az árukapcsolás és a termékcsomagok alkalmazása gyakori eljárásmódok, amelyek gyakran semmiféle versenyellenes következménnyel nem járnak. A vállalkozások azért alkalmazzák az árukapcsolást és a termékcsomagokat, hogy vevőiknek költséghatékony módon nyújthassanak jobb termékeket vagy jobb ajánlatokat. Ugyanakkor bizonyos körülmények között ezek az eljárások azt eredményezhetik, hogy a tényleges vagy potenciális versenytársak kevésbé képesek vagy kevésbé motiváltak a versenyre. Ez csökkentheti az összefonódással létrejött vállalkozásra nehezedő versenykényszert, lehetővé téve számára az áremelést.

94. E helyzet kialakulásának valószínűségét értékelve a Bizottság először megvizsgálja, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás képes-e kizárni versenytársait, majd azt, hogy gazdaságilag motiválja-e valami erre, végül pedig azt, hogy a kizárásra irányuló stratégia jelentős mértékben hátrányosan érintheti-e versenyt, károsítva ezáltal a fogyasztókat ([3]). A gyakorlatban e tényezőket gyakran együttesen vizsgálják, szoros egybefonódásukra való tekintettel.

A. *A piac lezárására való képesség*

95. Az összefonódással létrejött vállalkozás legközvetlenebb módon úgy használhatja fel az egyik piacon élvezett piaci erejét versenytársak kizárására egy másik piacon, hogy olyan feltételeket szab meg az értékesítések esetében, amely a különböző piacok termékeit összekapcsolja. Ez a legegyszerűbben vagy árukapcsolással, vagy termékcsomagok alkalmazásával valósítható meg.

96. A „termékcsomagok alkalmazása" általában arra a módra vonatkozik, ahogy az összefonódással létrejött vállalkozás termékeit kínálja és árazza. E tekintetben megkülönböztethető a termékcsomagok kizárólagos alkalmazása és a részleges alkalmazása. Termékcsomagok kizárólagos alkalmazása esetén a termékeket csak együtt, előre meghatározott összetételben értékesítik. Termékcsomagok részleges alkalmazása esetén a termékek külön-külön is megvásárolhatóak, de a darabárak együttes összege magasabb a csomagárnál ([4]). A termékcsomagok részleges alkalmazásának tekinthető az is, ha más termékek vásárlásához kötve nyújtanak árengedményeket.

97. Az „árukapcsolás" olyan helyzetekre vonatkozik, amelyekben a vevőket egy bizonyos termék (a „kapcsoló" áru) vásárlásakor egy másik termék (a „kapcsolt"áru) vásárlására is kötelezi a gyártó. Az árukapcsolás történhet technikai vagy szerződéses alapon. Például technikai árukapcsolás esete forog fenn, ha a kapcsoló áru kialakítása olyan, hogy csak a kapcsolt áruval működőképes (a versenytársak által kínált alternatív termékekkel pedig nem). Szerződéses árukapcsolás esetén a kapcsoló áru megvételekor vállalja, hogy csak a kapcsolt árut vásárolja (a versenytársak által kínált alternatív termékeket pedig nem).

98. A termékek konkrét jellemzői fontosak lehetnek annak megállapításához, hogy az összefonódással létrejött vállalkozásnak módjában áll-e élni a különböző piacokon történő értékesítések összekapcsolásának fent leírt módjaival. Például a termékcsomagok kizárólagos alkalmazása nagyon valószínűtlen akkor, ha a termékeket nem egyidejűleg vagy nem ugyanazon vevők vásárolják ([5]). Hasonlóképpen, a technikai árukapcsolásra is csak egyes iparágakban van lehetőség.

99. Az új vállalkozás akkor képes versenytársakat kizárni, ha az egyik érintett piacon jelentős piaci erővel – bár nem feltétlenül erőfölénnyel – rendelkezik. Az árukapcsolás vagy termékcsomagok alkalmazása esetén csak akkor lehet jelentős következményekre számítani, ha az összefonódó felek termékei közül

---

([1]) Az „erőátvitel" fogalmának nincs elfogadott meghatározása, de semlegesen megfogalmazva azt fedi, hogy lehetővé válik egy termék értékesítésének fokozása egy piacon (a „kapcsolt piacon") azáltal, hogy a vállalkozás erős piaci helyzettel rendelkezik annak a terméknek a piacán (a „kapcsoló piacon" vagy „erőátvitelt kifejtő piacon"), amelyhez kapcsoltan vagy amelylyel egy csomagban értékesíti az előbbi terméket.

([2]) E fogalmak meghatározására a továbbiakban sor kerül.

([3]) Lásd a T-210/01 sz. General Electric kontra Bizottság ügy (EBHT 2005., II-000. o.) (327), (362)–(363) és (405) bekezdését, a COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004) ügy 37. pontját és a COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace ügy 116–126. pontját.

([4]) A termékcsomagok kizárólagos és a részleges alkalmazása közötti különbség nem mindig egyértelmű. A termékcsomagok részleges alkalmazása hasonlíthat kizárólagos alkalmazásukhoz, amikor a csomagon kívüli árajánlatok magasak.

([5]) Lásd pl. a COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004) ügy 35. pontját.

legalább egyet különösen fontosnak tekintenek a vevők és e terméknek kevés alternatívája van, pl. termékdifferenciálás ([1]) vagy a versenytársak korlátozott kapacitásai miatt.

100. Továbbá akkor léphet fel a kizárás esetleges veszélye, ha az egyes érintett termékeket vásárlók halmazainak nagy a közös metszete. Minél több vevő vásárolja jellemzően mindkét terméket (nem csupán az egyiket), annál nagyobb mértékben befolyásolható az egyes termékek iránti kereslet árukapcsolás vagy termékcsomagok alkalmazása révén. A vásárlói magatartás ilyen párhuzamai valószínűsíthetően jelentősebbek akkor, ha a szóban forgó termékek egymás kiegészítői.

101. Általánosságban az árukapcsolás és a termékcsomagban kínálás piaclezáró hatásai valószínűsíthetően azokban az iparágakban számottevőbbek, ahol méretgazdaságosság valósítható meg és ahol a jelenbeli fogyasztói minták bármikor befolyással lehetnek a piac jövőbeli kínálati feltételeire. Nevezetesen, amikor a kiegészítő termékek szállítója egyik termék (az „A" termék) esetében piaci erővel rendelkezik, az árukapcsolás vagy a termékcsomagok alkalmazása azt eredményezheti, hogy a kiegészítő termék (a „B" termék) nem integrált szállítóinak értékesítései csökkennek. Ha ezen felül hálózati hatások ([2]) is jelentkeznek, ezáltal jelentősen korlátozódnak a versenytársak lehetőségei a „B" termék értékesítésének fokozására a jövőben. Másfelől, abban az esetben, amikor potenciális piacra lépők a kiegészítő termék piacára való belépést mérlegelik, az összefonódással létrejött vállalkozás termékcsomag alkalmazásával visszatartó hatást gyakorolhat piacra lépésükre. Az együtt alkalmazható kiegészítő termékek korlátozott kínálata ezután eltántoríthatja a potenciális piacra lépőket attól, hogy belépjenek az „A" termék piacára.

102. Az is megállapítható, hogy a piaclezárás lehetősége kisebb, ha az összefonódó felek nem tudják elkötelezni magukat árukapcsolás vagy termékcsomag alkalmazására épülő stratégiájuk követése mellett hosszú távon, például technikai árukapcsolás vagy termékcsomagok révén, amelyek később nehezen vonhatók vissza.

103. Értékelése során a Bizottság a rendelkezésre álló információk alapján mérlegeli, hogy vannak-e olyan időben megvalósítható hatékony ellenstratégiák, amelyeket a versengő vállalkozások alkalmazhatnak. A termékcsomag alkalmazására épülő stratégia kivédésének egyik példája az, amikor egy terméket gyártó vállalkozások együttesen kínálják termékeiket, hogy vonzóbbá tegyék őket a vevők számára ([3]). Továbbá abban az esetben is kisebb az esély arra, hogy a termékcsomagok alkalmazása piaclezáráshoz vezet, amikor a piacon egy vállalkozás a termékcsomagban értékesített árukat megvásárolva a termékeket külön-külön nyereségesen továbbértékesítheti. Ezenfelül a versenytársak piaci részesedésük megőrzése érdekében agresszívebb árpolitikához is folyamodhatnak, mérsékelve a piaclezárás hatását ([4]).

104. A vevők erősen érdekeltek lehetnek abban, hogy egyetlen forrásból szerezzék be az érintett termékskálához tartozó árukat („egyablakos" vásárlás), nem pedig több szállítótól, pl. azért, mert így megtakaríthatják a tranzakciós költségek egy részét. Önmagában az még nem támaszt versenyjogi aggodalmakat, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás termékek széles skáláját vagy portfóliójával fog rendelkezni ([5]).

B. *A piaclezárásra való motiváltság*

105. A versenytársak termékcsomagok vagy árukapcsolás alkalmazásával történő kizárására való motiváltságot e stratégia nyereségességének foka határozza meg. Az összefonódással létrejött vállalkozásnak össze kell vetnie, milyen lehetséges költségekkel jár termékeinek összekapcsolása vagy csomagban kínálása, és milyen nyeresége származhat a piaci részesedés növeléséből az érintett piacon illetve piacokon, vagy ha úgy adódik, abból, hogy piaci erejéből kifolyólag e piacon vagy piacokon árat emelhet.

([1]) Pl. a márkás termékekkel kapcsolatban a különösen fontos termékeket időnként „mindenképpen árusítandó" termékeknek nevezik. Lásd például COMP/M.3732 – Procter & Gamble/Gillette (2005) ügy 110. pontját.

([2]) Ha egy termék esetében hálózati hatások jelentkeznek, ez azt jelenti, hogy a vevők illetve a gyártók számára előnyt jelent, ha más vevők vagy termelők is ugyanazokat a termékeket használják. Példák találhatók erre a következők között: kommunikációs eszközök, egyes szoftverprogramok, szabványosítást igénylő termékek, eladók és vevők kapcsolatát biztosító platformok.

([3]) Lásd pl. a COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004) ügy 39. pontját.

([4]) Lásd pl. COMP/M.1879 – Boeing/Hughes (2000) ügy 100. pontját és a COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004) ügy 39. pontját. Az ebből adódó bevételkiesés ugyanakkor bizonyos körülmények között hatással lehet a versenytársak versenyképességére. Lásd a C. szakaszt.

([5]) Lásd pl. a COMP/M.2608 – INA/FAG (2004) ügy 34. pontját.

106. A termékcsomagok kizárólagos alkalmazása és az árukapcsolás az összefonódással létrejött vállalkozás számára is veszteségeket hozhat. Például ha a vevők jelentős része nem kívánja megvásárolni a termékcsomagot, hanem inkább csak egy terméket szeretne megvásárolni (pl. a piaci erő átvitelére használt terméket), akkor e termék értékesítése (csomagba foglaltan) jelentős mértékben visszaeshet. Továbbá akkor is veszteség jelentkezhet a piaci erő átvitelére használt termék vonatkozásában, ha úgy döntenek azok a vevők, akik az összefonódás előtt az összefonódó félnek ezt a termékét egy más vállalkozás termékével való együttes felhasználás céljából vásárolták, hogy ezután a versenytársak által kínált valamelyik termékcsomagot fogják megvásárolni vagy egyáltalán nem vásárolnak ([1]).

107. Ezzel összefüggésben fontos lehet a különféle termékek egymáshoz viszonyított értékének elemzése. Például nem valószínű, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás hajlandó lenne lemondani egy igen nyereséges piacon történő értékesítéseiről annak érdekében, hogy piaci részesedését fokozza egy olyan másik piacon, ahol viszonylag kicsi a forgalom és mérsékelt a nyereség.

108. Ugyanakkor az árukapcsolás vagy a termékcsomagok alkalmazása növelheti is a nyereséget azáltal, hogy növeli a piaci erőt a kapcsolt áru piacán és/vagy megőrzi a piaci erőt a kapcsoló áru piacán (ld. a továbbiakban a C. szakaszt).

109. Az összefonódással létrejött vállalkozás valószínűsíthető motiváltságának értékelésekor a Bizottság különböző szempontokat vehet számításba, például az összefonódással létrejött vállalkozás tulajdonosi szerkezetét ([2]), a múltban alkalmazott piaci stratégiák jellegét, vagy a belső stratégiai dokumentumok – pl. üzleti tervek – tartalmát.

110. Ha a kizáráshoz alapvetően szükséges lépés, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás egy bizonyos magatartási formát folytasson, a Bizottság egyaránt megvizsgálja, milyen tényezők ösztönözhetik e magatartást és milyenek csökkenthetik vagy szüntethetik meg e tényezők hatását, beleértve azt a lehetőséget is, hogy a kérdéses magatartás jogellenes ([3]).

C. *A választékra és az árakra várhatóan gyakorolt átfogó hatás*

111. A termékcsomagok alkalmazása vagy az árukapcsolás következtében jelentősen romolhatnak az egy területen működő piaci versenytársak értékesítési kilátásai. A versenytársak értékesítéseinek csökkenése nem önmagában és nem erre való tekintettel jelent problémát. Ugyanakkor bizonyos iparágakban ha e csökkenés elég jelentős, a versenytársak versenyre való képességének vagy motiváltságának romlásához vezethet. Ezáltal összefonódással létrejött vállalkozás számára lehetőség nyílhat piaci erőre tenni szert (a kapcsolt vagy termékcsomagba foglalt áru piacán) és/vagy megőrizni piaci erejét (a kapcsoló vagy piaci erő átvitelére használt áru piacán).

112. Különösen piaclezárásra irányuló magatartások akadályozhatják a potenciális versenytársak piacra lépését. Egy bizonyos piac vonatkozásában ezt úgy érhetik el, hogy a potenciális versenytársak értékesítési kilátásait olyan mértékben rontják, hogy azok nem érik el a minimális volumenszintet az adott piacon. A kiegészítő termékek esetében az egyik piacra való belépés árukapcsolás vagy termékcsomagok alkalmazása révén történő akadályozása lehetővé teheti az összefonódással létrejött vállalkozás számára a piacra lépés akadályozását egy másik piacon is, ha az árukapcsolás vagy a termékcsomagok alkalmazásából kifolyólag arra kényszerülnek a potenciális versenytársak, hogy a két termékpiacra egyidejűleg lépjenek be, ahelyett, hogy csak az egyikre lépnének be vagy mindkettőre, de egymást követően. Ez utóbbinak különösen azokban az iparágakban lehet jelentősége, ahol a jelenbeli fogyasztói minták bármikor befolyással lehetnek a piac jövőbeli kínálati feltételeire.

113. A összefonódás csak akkor akadályozza jelentősen a hatékony versenyt, amennyiben az összefonódásból származó piaclezárás a piaci kibocsátás kellően magas hányadára gyakorol hatást. Amennyiben hatékony egytermékes szereplők maradnak bármelyik piacon, nem valószínű, hogy a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódást követően csökken a verseny. Ugyanez érvényes akkor is, ha kevés számú egytermékes versenytárs marad, ám ezek képesek termelésük bővítésére és motiváltak is erre.

([1]) Lásd pl. a COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004) ügy 59. pontját.
([2]) Például olyan esetekben, amikor két vállalkozás közös irányítást szerez egy olyan vállalkozás felett, amely az egyik piacon működik, azonban a szomszédos piacon a két cég közül csak az egyik folytat tevékenységet, az utóbbi piacon nem aktív vállalkozás esetleg kevéssé érdekelt abban, hogy lemondjon az előbbi piacon való értékesítésről. Lásd pl. a T-210/01 sz. General Electric kontra Bizottság ügy (EBHT 2005., II-000. o.) 385. pontját és a COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace ügy 119. pontját.
([3]) A motiváltság elemzését a (46) bekezdésben leírtak szerint végzik el.

114. A versenyre tett hatást a kiegyenlítő tényezők fényében kell értékelni, figyelembe véve például a kiegyenlítő vevői erő jelenlétét ([1]) vagy annak valószínűségét, hogy új piacra lépés által fennmarad a hatékony verseny a termelési-értékesítési lánc magasabb vagy alacsonyabb szintjén ([2]).

115. Továbbá a versenyre gyakorolt hatást az összefonódó felek által megvalósított hatékonyságjavulás figyelembe vételével kell értékelni ([3]).

116. A vertikális összefonódásokkal kapcsolatban megállapított költségjavulási módok közül értelemszerűen több a kiegészítő termékeket érintő konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások esetében is fennállhat.

117. Nevezetesen amikor a kiegészítő termékek gyártói egymástól függetlenül képzik áraikat, nem veszik számításba azt, hogy termékük árának csökkentése pozitív hatással lehet a másik termék értékesítésére. A piaci feltételektől függően az összefonódással létrejött vállalkozás ezt a hatást a vállalaton belül érzékelheti és bizonyos fokig érdekelt lehet az alacsonyabb árrés megállapításában, amennyiben ez magasabb össznyereséget eredményez (erre az ösztönzőre gyakran „Cournot-hatás" néven hivatkoznak). Az esetek többségében az összefonódással létrejött vállalkozás e hatást termékcsomagok részleges alkalmazása segítségével igyekszik maximálisan kihasználni, azaz úgy, hogy az alacsonyabb árat annak függvényében alkalmazza, hogy a vevő mindkét terméket az összefonódással létrejött vállalkozástól vásárolja-e ([4]).

118. A konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások sajátossága, hogy költségmegtakarítást eredményezhetnek (akár a termelői, akár a fogyasztói oldalon jelentkező) választékgazdaságosság formájában, önmagában előnyösebbé téve a termékek együttes szolgáltatását a külön-külön történő szállításhoz képest ([5]). Például hatékonyabb lehet bizonyos alkatrészek marketingje, ha ez együttesen, termékcsomagban történik, mint ha külön-külön végeznék. A vevő számára értéknövekedést jelenthet a kiegészítő alkatrészek jobb kompatibilitása és minőségbiztosítása. Az ilyen jellegű választékgazdaságosság szükséges, ám nem elégséges ahhoz, hogy hatékonyságjavulásra való hivatkozással igazolható legyen a termékcsomag alkalmazása vagy az árukapcsolás. Valójában a választékgazdaságosságból származó előnyök gyakran megvalósíthatóak anélkül is, hogy technikai vagy szerződéses termékcsomagok alkalmazására lenne szükség.

B. **Egyeztetett hatások**

119. A konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódások bizonyos körülmények között megkönnyíthetik a versenyellenes egyeztetést a piacokon, akár anélkül is, hogy a Szerződés 81. cikke értelemben vett megállapodásra vagy összehangolt magatartásra kerülne sor. A horizontális összefonódásokról szóló közlemény IV. szakaszában leírt keret ebben az összefüggésben is érvényes. Különösen azokon a piacokon valószínűbb egyeztetés jelentkezése, ahol viszonylag egyszerű egyetértésre jutni az egyeztetés feltételeiben, és ahol fenntartható az ilyen egyeztetés.

120. A konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódás többek között azáltal befolyásolhatja az egyeztetés adott piacon való létrejöttének valószínűségét, hogy olyan mértékben csökkenti a tényleges versenytársak számát, hogy valós lehetőség lesz a magatartás hallgatólagos egyeztetésére. Még akkor is, ha a versenytársak piacról való kizárására nem kerül sor, helyzetük sebezhetőbbé válhat. Ennek következtében a kizárt versenytársak úgy dönthetnek, hogy nem versenyeznek egyeztetés fennállása esetén, hanem inkább élvezik a magasabb árszint által nyújtott védettséget.

121. Ezen felül a konglomerátum létrejöttéhez vezető összefonódás fokozhatja a több piacon folytatott verseny mértékét és jelentőségét. A több piacon fennálló versenyhelyzet kiterjedtebbé és hatékonyabbá teheti a fegyelmezési mechanizmusokat, amelyek biztosítják az egyeztetés feltételeinek betartását.

([1]) A kiegyenlítő vevői erőről lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény V. szakaszát.

([2]) Lásd például COMP/M.3732 – Procter & Gamble/Gillette (2005) ügy 131. pontját. A piacra lépésről lásd továbbá a horizontális összefonódásokról szóló közlemény VI. szakaszát.

([3]) A hatékonyságjavulásról lásd a horizontális összefonódásokról szóló közlemény VII. szakaszát.

([4]) Fontos ugyanakkor felismerni azt, hogy a kettős árrés problémája nem mindig jelentkezik vagy nem mindig számottevő az összefonódás előtt. A termékcsomagok részleges alkalmazásával kapcsolatban továbbá azt is meg kell jegyezni, hogy bár érdekelt lehet az összefonódással létrejött vállalkozás a termékcsomag árának csökkentésében, az egyedi termékárakra gyakorolt hatás kevésbé egyértelmű. Az egyedi termékárak emelésében azért lehet érdekelt az összefonódással létrejött vállalkozás, mert arra számít, hogy ezáltal több árut értékesíthet termékcsomagban. Az összefonódással létrejött vállalkozás termékcsomagjainak árai és az egyedi értékesítésre vonatkozó termékárai (amennyiben külön-külön is értékesíti e termékeket) továbbá függeni fognak attól is, hogy a piacon ez milyen hatást gyakorolhat a versenytársak áraira.

([5]) Lásd például a COMP/M.3732 – Procter & Gamble/Gillette (2005) ügy 131. pontját.