Smernice o presoji nehorizontalnih združitev na podlagi uredbe Sveta o nadzoru koncentracij podjetij

(2008/C 265/07)

I. UVOD

1. Člen 2 Uredbe Sveta (ES) št. 139/2004 z dne 20. januarja 2004 o nadzoru koncentracij podjetij ([1]) (v nadaljnjem besedilu „uredba o združitvah") določa, da mora Komisija presojati koncentracije s področja uporabe uredbe o združitvah, da se ugotovi, ali so skladne s skupnim trgom ali ne. V ta namen mora Komisija na podlagi člena 2(2) in (3) presoditi, ali bi koncentracija bistveno ovirala učinkovito konkurenco ali ne, zlasti kot posledica ustvarjanja ali krepitve prevladujočega položaja na skupnem trgu ali njegovem znatnem delu.

2. Ta dokument vsebuje smernice o načinu ocenjevanja koncentracij ([2]) Komisije, kadar so zadevna podjetja dejavna na različnih upoštevnih trgih ([3]). Te koncentracije se bodo v tem dokumentu imenovale „nehorizontalne združitve".

3. Ločimo lahko med dvema obsežnima vrstama nehorizontalnih združitev: vertikalne in konglomeratne združitve.

4. Vertikalne združitve zadevajo podjetja, ki so dejavna na različnih stopnjah oskrbne verige. Kadar se na primer proizvajalec določenega proizvoda („podjetje na zgornjem delu oskrbne verige") združi z enim od svojih distributerjev („podjetje na spodnjem delu oskrbne verige"), se to imenuje vertikalna združitev ([4]).

5. Konglomeratne združitve so združitve med podjetji, ki niso ne v horizontalnem (kot konkurenti na istem upoštevnem trgu) ne v vertikalnem odnosu (kot dobavitelji ali stranke) ([5]). V središču teh smernic so združitve med podjetji, ki so dejavna na tesno povezanih trgih (npr. združitve dobaviteljev dopolnilnih proizvodov ali proizvodov, ki spadajo v isto proizvodno paleto).

6. Splošne smernice iz obvestila o horizontalnih združitvah so pomembne tudi v okviru nehorizontalnih združitev. Namen tega dokumenta je usmeriti pozornost na vidike konkurence, ki so pomembni v posebnem kontekstu nehorizontalnih združitev. Poleg tega bo v tem okviru opredeljen tudi pristop Komisije do tržnih deležev in zgornje meje koncentracij.

7. Posledice združitev imajo lahko horizontalne in nehorizontalne učinke. To se lahko zgodi v primeru, kadar podjetja, ki se združujejo, niso le v vertikalnem ali konglomeratnem odnosu, temveč so si tudi dejanski ali morebitni konkurenti na enem ali več zadevnih upoštevnih trgih ([6]). V takem primeru bo Komisija presodila horizontalne, vertikalne in/ali konglomeratne učinke v skladu s smernicami, določenimi v ustreznem obvestilu ([7]).

([1]) Uredba Sveta (ES) št. 139/2004 z dne 20. januarja 2004 (UL L 24, 29.1.2004, str. 1).

([2]) Izraz *koncentracija*, uporabljen v uredbi o združitvah, zajema različne vrste transakcij, kakor so združitve, pridobitve, prevzemi in nekatere vrste skupnih podjetij. V preostalem delu tega dokumenta se bo izraz „združitev", če ne bo drugače navedeno, uporabljal kot sopomenka za koncentracijo in bo torej zajemal vse zgornje vrste transakcij.

([3]) Smernice o presoji združitev podjetij, ki so dejanski ali morebitni konkurenti na istem upoštevnem trgu („horizontalne združitve"), so zajete v Obvestilu Komisije: Smernice o presoji horizontalnih združitev na podlagi uredbe Sveta o nadzoru koncentracij podjetij (UL C 31, 5.2.2004, str. 5) („Obvestilo o horizontalnih združitvah").

([4]) Izraza „na spodnjem delu oskrbne verige" in „na zgornjem delu oskrbne verige" se v tem dokumentu uporabljata za opis (morebitnega) trgovinskega odnosa med združenimi subjekti. O trgovinskem odnosu govorimo na splošno takrat, kadar podjetje „na spodnjem delu oskrbne verige" odkupi proizvode podjetja „na zgornjem delu oskrbne verige" in jih uporablja kot surovine za proizvodnjo lastnih proizvodov, ki jih potem proda svojim strankam. Trg, na katerem potekajo najprej navedene transakcije, se imenuje vmesni trg (trg na zgornjem delu oskrbne verige). Trg, na katerem potekajo nato navedene transakcije, pa se imenuje trg na spodnjem delu oskrbne verige.

([5]) Razlika med konglomeratnimi in horizontalnimi združitvami je lahko zelo majhna, npr. kadar konglomeratna združitev vključuje proizvode, ki jih lahko komajda štejemo za medsebojne substitute. Enako velja za razliko med konglomeratnimi in vertikalnimi združitvami. Tako na primer nekatera podjetja dobavljajo proizvode, v katere so surovine že vključene (vertikalni odnos), medtem ko drugi proizvajalci prepuščajo stranki, da sama izbere in določi sestavo surovin (konglomeratni odnos).

([6]) Tako so na primer na nekaterih trgih podjetja na zgornjem ali spodnjem delu oskrbne verige morebitni novi ponudniki, ki imajo pogosto dobro izhodišče. Glej npr. sektor energetike in plina, zadeva št. COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004). Enako bi lahko veljajo za proizvajalce dopolnilnih proizvodov. Glej npr. sektor za pakiranje tekočih živil, zadeva št. COMP/M.2416 – TetraLaval/Sidel (2001).

([7]) Smernice o presoji združitev z morebitnim konkurentom so objavljene v obvestilu o horizontalnih združitvah, zlasti v odstavkih 58–60.

8. Smernice, določene v tem dokumentu, so sestavljene in izdelane na podlagi izkušenj Komisije, nastalih pri presoji nehorizontalnih združitev na podlagi Uredbe (EGS) št. 4064/89 od začetka njene veljavnosti dne 21. septembra 1990, trenutno veljavne uredbe o združitvah ter sodne prakse Sodišča Evropskih skupnosti in Sodišča prve stopnje Evropskih skupnosti. Zajeta načela bo Komisija uporabila in nadalje razvijala ter jih izboljšala pri posameznih primerih. Komisija bo ob upoštevanju razvoja dogodkov in svojih spoznanj občasno pregledala obvestilo o nehorizontalnih združitvah.

9. Komisija pri razlagi uredbe o združitvah glede presoje nehorizontalnih združitev ne posega v morebitno razlago Sodišča Evropskih skupnosti ali Sodišča prve stopnje Evropskih skupnosti.

II. **PREGLED**

10. Učinkovita konkurenca prinaša potrošnikom prednosti, kot npr. nizke cene, visoko kakovostne proizvode, širok izbor blaga in storitev ter inovativnost. Z nadzorom nad združitvami Komisija preprečuje združitve, ki bi lahko strankam odvzele te prednosti na podlagi bistvenega povečanja tržne moči podjetij. V tem okviru se „povečanje tržne moči“ nanaša na sposobnost enega ali več podjetij, da v dobičkonosne namene povišajo cene, zmanjšajo proizvodnjo, izbiro ali kakovost blaga in storitev, omejijo inovativnost ali drugače negativno vplivajo na parametre konkurence ([1]).

11. V primerjavi s horizontalnimi združitvami je za nehorizontalne združitve na splošno manj verjetno, da bi bistveno ovirale učinkovito konkurenco.

12. Prvič, za razliko od horizontalnih združitev, vertikalne ali konglomeratne združitve ne pomenijo izgube neposredne konkurence med združujočimi se podjetji na istem upoštevnem trgu ([2]). Glavnega vira protikonkurenčnega učinka, značilnega za horizontalne združitve, v vertikalnih in konglomeratnih združitvah zato ni.

13. Drugič, vertikalne in konglomeratne združitve zagotavljajo številne možnosti za povečanje učinkovitosti. Značilnost vertikalnih in nekaterih konglomeratnih združitev je, da se dejavnosti in/ali proizvodi zadevnih podjetij obojestransko *dopolnjujejo* ([3]). Povezovanje dopolnilnih dejavnosti ali proizvodov v okviru enega podjetja lahko precej poveča učinkovitosti in spodbuja konkurenčnost. V vertikalnih odnosih bo na primer – kot posledica tega dopolnilnega značaja – zmanjšanje pribitkov na spodnjem delu povečalo povpraševanje tudi na zgornjem delu oskrbne verige. Dela prednosti večjega povpraševanja bodo deležni dobavitelji na zgornjem delu oskrbne verige. Povezano podjetje bo to prednost upoštevalo. Vertikalno povezovanje lahko tako močneje spodbudi prizadevanja za znižanje cen in povečanje proizvodnje, saj si lahko povezano podjetje zagotovi večji del prednosti. Za to se pogosto uporablja izraz „internacionalizacija dvojnih pribitkov“. Podobno so lahko druga prizadevanja za večjo prodajo na eni stopnji (npr. z izboljšanjem storitev ali pospeševanjem inovacij) še donosnejša za povezano podjetje, ki bo upoštevalo prednosti, nastale na drugih stopnjah.

14. Povezovanje lahko prav tako zniža stroške transakcije in omogoči boljše usklajevanje glede podobe proizvoda, poteka proizvodnega procesa in načina prodaje. Podobno lahko združitve proizvodov določene palete ali portfolja proizvodov, ki so na splošno namenjeni prodaji isti skupini strank (dopolnilni proizvodi ali ne), nudijo strankam prednosti, kot npr. nakupovanje na enem mestu.

([1]) Izraz „povečane cene“ se v tem dokumentu pogosto uporablja kot krajša besedna zveza za različne oblike škode konkurenci zaradi združitve. Izraz zajema tudi stanja, v katerih se na primer cene znižajo manj ali je manj verjetno, da se bodo znižale, kot bi se brez združitve, in v katerih se cene povečajo bolj ali je bolj verjetno, da se bodo povečale, kot bi se brez združitve.

([2]) Izguba neposredne konkurence pa lahko nastopi v primeru, kadar je eno od združujočih se podjetij morebitni konkurent na upoštevnem trgu, na katerem je dejavno drugo združujoče se podjetje. Glej odstavek 7.

([3]) Proizvodi in storitve se v tem dokumentu navajajo kot „dopolnilni“ (ali „gospodarsko dopolnilni“), kadar je za stranko njihova vrednost v primeru skupne uporabe ali porabe višja, kot bi bila v primeru ločene uporabe ali porabe. Tudi združitev dejavnosti na zgornjem in spodnjem delu oskrbne verige lahko štejemo za združevanje dopolnil, ki se bodo združila v končni proizvod. Tako imata na primer proizvodnja in distribucija pri trženju proizvoda dopolnilno vlogo.

15. V posebnih okoliščinah pa lahko nehorizontalne združitve bistveno ovirajo učinkovito konkurenco, zlasti kot posledica ustvarjanja ali krepitve prevladujočega položaja. Poglavitni vzrok za to izhaja iz tega, da lahko nehorizontalna združitev spremeni konkurenčno sposobnost in spodbudo združujočih se podjetij in njihovih konkurentov na način, ki lahko škoduje potrošniku.

16. Izraz „potrošnik“ zajema v okviru konkurenčnega prava vmesne in končne potrošnike ([1]). V primeru, ko so vmesne stranke, dejanski ali morebitni konkurenti udeležencev v združitvi, se Komisija osredotoča na to, kakšne učinke ima združitev na stranke, ki so kupci proizvodov združenega subjekta in teh konkurentov. Zato dejstvo, da združitev vpliva na konkurente, samo po sebi ni problematično. Pomemben je namreč vpliv na učinkovito konkurenco in ne zgolj vpliv na konkurente na določeni stopnji oskrbne verige ([2]). Zlasti dejstvo, da so lahko konkurenti oškodovani, saj združitev ustvarja povečanje učinkovitosti, samo po sebi ne vzbuja pomislekov glede konkurence.

17. Nehorizontalne združitve ovirajo učinkovito konkurenco predvsem na dva načina: z neusklajenimi in usklajenimi učinki ([3]).

18. Neusklajeni učinki nastanejo predvsem takrat, kadar nehorizontalne združitve povzročijo *izključitev*. Izraz „izključitev“ se v tem dokumentu uporablja za opis primerov, v katerih ima dejanski ali morebitni konkurent oviran ali onemogočen dostop do dobave ali trgov zaradi združitve, kar zmanjšuje konkurenčno sposobnost in/ali spodbudo zadevnih podjetij. Posledica teh izključitev je, da lahko združujoča se podjetja – in morda tudi nekateri od njihovih konkurentov – v dobičkonosne namene dvignejo ceno ([4]), ki jo zaračunajo potrošniku. Ti primeri lahko bistveno ovirajo učinkovito konkurenco in se zato v nadaljnjem besedilu navajajo kot „potikonkurenčna izključitev“.

19. Usklajeni učinki nastanejo, kadar združitev spremeni naravo konkurence tako, da bodo podjetja, ki prej niso usklajevala svojega ravnanja, zdaj precej bolj verjetno usklajeno dvigovala cene ali na drug način škodovala učinkoviti konkurenci. Z združitvijo lahko postane usklajevanje lažje, stabilnejše ali učinkovitejše za podjetja, ki so se usklajevala že pred združitvijo.

20. Pri presojanju učinkov združitve na konkurenco Komisija primerja konkurenčne pogoje, ki bi bili posledica priglašene združitve, s pogoji, ki bi prevladali brez združitve ([5]). V večini primerov nudijo konkurenčni pogoji, ki obstajajo v času združitve, ustrezno primerjavo za presojo učinkov združitve. V nekaterih okoliščinah pa bo Komisija upoštevala prihodnje spremembe na trgu, ki jih je mogoče smiselno predvideti. Kot osnovo za ustrezno primerjavo lahko upošteva zlasti verjeten vstop ali izstop podjetij, če združitve ni bilo. Komisija lahko upošteva razvoj trga v prihodnosti, ki izhaja iz bližnjih zakonodajnih sprememb ([6]).

([1]) Glej člen 2(1)(b) uredbe o združitvah in odstavek 84 Sporočila Komisije – Smernice o uporabi člena 81(3) Pogodbe (UL C 101, 27.4.2004, str. 97).

([2]) Kot primer tega pristopa lahko velja zadeva št. COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech (2005), v kateri je Komisija presodila učinek transakcije na dva dopolnilna trga za električna tirna vozila in električne vlečne sisteme za tirna vozila, ki se združita v popolno tirno vozilo. Združitev bi sicer morala zmanjšati število neodvisnih dobaviteljev elektronskih vlečnih sistemov, vendar bi ostalo veliko vključenih dobaviteljev, ki bi lahko zagotovili tirna vozila. Komisija je zato sklenila, da, tudi če bi imela združitev negativne posledice za neodvisne dobavitelje električnih tirnih vozil, bi „bila konkurenca na upoštevnem trgu na spodnjem delu oskrbne verige za tirna vozila še naprej dovolj močna“.

([3]) Glej odstavek II obvestila o horizontalnih združitvah.

([4]) Pomen izraza „povišane cene“ je opredeljen v opombi 8.

([5]) Podobno bi Komisija združitev, ki se izvede brez priglasitve, presojala z vidika pogojev konkurence, ki bi prevladali brez izvedene združitve.

([6]) Morda je to še zlasti pomembno v zadevah, v katerih se pričakuje, da se bo učinkovita konkurenca pojavila v prihodnosti kot posledica odprtja trga. Glej npr. zadevo št. COMP/M.3696 – E.ON/MOL (2005), v točkah 457–463.

21. Komisija bo pri presoji upoštevala verjetne protikonkurenčne učinke, ki so posledica združitve, in verjetne učinke za spodbujanje konkurence, ki izhajajo iz utemeljenega povečanja učinkovitosti, katerega prednosti uživajo potrošniki ([1]). Komisija proučuje različne nize vzrokov in učinkov, da bi določila, kateri je najbolj verjeten. Z večanjem stopnje neposrednosti opaženih protikonkurenčnih učinkov združitve se veča tudi verjetnost, da bodo Komisiji vzbudili pomisleke glede konkurence. Enako se z večanjem stopnje neposrednosti učinkov združitve za spodbujanje konkurence veča verjetnost, da bodo po mnenju Komisije preprečevali protikonkurenčne učinke.

22. V tem dokumentu so opisani najpomembnejši scenariji o škodi konkurenci in viri povečanja učinkovitosti v okviru vertikalnih združitev ter posledično v okviru konglomeratnih združitev.

III. **TRŽNI DELEŽ IN STOPNJE KONCENTRACIJE**

23. Nehorizontalne združitve pomenijo grožnjo učinkoviti konkurenci samo v primeru, če ima združeni subjekt precejšnjo stopnjo tržne moči (ki ni nujno prevladujoči položaj) na najmanj enem od zadevnih trgov. Komisija bo to vprašanje proučila, še preden bo presodila učinek združitve na konkurenco.

24. Tržni deleži in stopnje koncentracije zagotavljajo uporabne prve podatke o tržni moči ter pomembnosti udeležencev združitve in njihovih konkurentov z vidika konkurence ([2]).

25. Komisija verjetno ne bo izrazila pomislekov glede usklajenih ali neusklajenih nehorizontalnih združitev, če bo tržni delež novega subjekta po združitvi na vsakem od zadevnih trgov znašal manj kot 30 % ([3]), HHI pa bo pod 2 000.

26. V praksi bo Komisija podrobno preiskala take združitve samo v posebnih okoliščinah, na primer v primeru prisotnosti enega ali več naslednjih elementov:

    (a) v združitvi sodeluje podjetje, ki se bo v bližnji prihodnosti verjetno precej razširilo, npr. zaradi nedavne inovacije;

    (b) med tržnimi udeleženci obstajajo navzkrižna lastništva deležev ali navzkrižno upravljanje;

    (c) eno od združujočih se podjetij je podjetje, ki bo po vsej verjetnosti motilo usklajeno ravnanje;

    (d) prisotna so znamenja o preteklem in tekočem usklajenem delovanju ali praksah, ki to olajšujejo.

27. Komisija bo zgoraj navedeni tržni delež in mejne vrednosti HHI uporabila kot začetni kazalec, da pomislekov glede konkurence ni. Toda te mejne vrednosti ne morejo biti podlaga za pravno domnevo. Po mnenju Komisije je manj primerno navesti obseg tržnega deleža in stopnje koncentracije nad mejami, ki bi lahko vzbudile pomisleke glede konkurence, saj je obstoj občutne stopnje tržne moči na vsaj enem od zadevnih trgov sicer potreben, vendar nezadosten pogoj za škodo konkurenci ([4]).

IV. **VERTIKALNE ZDRUŽITVE**

28. V tem oddelku je opredeljen analitični okvir Komisije za presojo vertikalnih združitev. Komisija bo pri presoji upoštevala verjetne protikonkurenčne učinke, ki so posledica vertikalnih združitev, in verjetne učinke za spodbujanje konkurence, ki izhajajo iz povečanja učinkovitosti, ki so ga utemeljile stranke.

([1]) Glej odstavek VII o argumentu učinkovitosti v obvestilu o horizontalnih združitvah.

([2]) Glej tudi odstavek III obvestila o horizontalnih združitvah. Izračun tržnih deležev je odločilnega pomena za opredelitev trga (glej Obvestilo Komisije o opredelitvi upoštevnega trga za namene konkurenčnega prava Skupnosti (UL C 372, 9.12.1997)). Posebno pozornost je treba nameniti primerom, v katerih vertikalno povezana podjetja interno dobavljajo proizvode.

([3]) Podobno kot za primerjalne vrednosti iz Uredbe Komisije (ES) št. 2790/1999 z dne 22. decembra 1999 o uporabi člena 81(3) Pogodbe za skupine vertikalnih sporazumov in usklajenih ravnanj (UL L 336, 29.12.1999, str. 21). Če bi tržni delež novega subjekta znašal nekaj nad 30 % mejne vrednosti na enem trgu, vendar krepko pod mejno vrednostjo na drugih, povezanih, trgih, bi bili pomisleki glede konkurence manj verjetni.

([4]) Glej oddelka IV in V.

A. **Neusklajeni učinki: izključitev**

29. Posledica združitve naj bi bila izključitev, kadar ima dejanski ali morebitni konkurent oviran ali onemogočen dostop do dobav ali trgov zaradi združitve, kar zmanjšuje konkurenčno sposobnost in/ali spodbudo zadevnih podjetij. Izključitev lahko konkurente odvrača od vstopa ali širitve, oziroma jih spodbuja k izstopu. Tako se lahko izključitev pojavi tudi v primeru, ko izključeni konkurenti niso prisiljeni izstopiti s trga: zadostuje že, da so konkurenti prikrajšani in posledično manj konkurenčno sposobni. Tovrstna izključitev velja za protikonkurenčno, kadar združujočim se podjetjem – in morda tudi nekaterim od njihovih konkurentov – posledično omogoči, da v dobičkonosne namene dvignejo ceno ([1]).

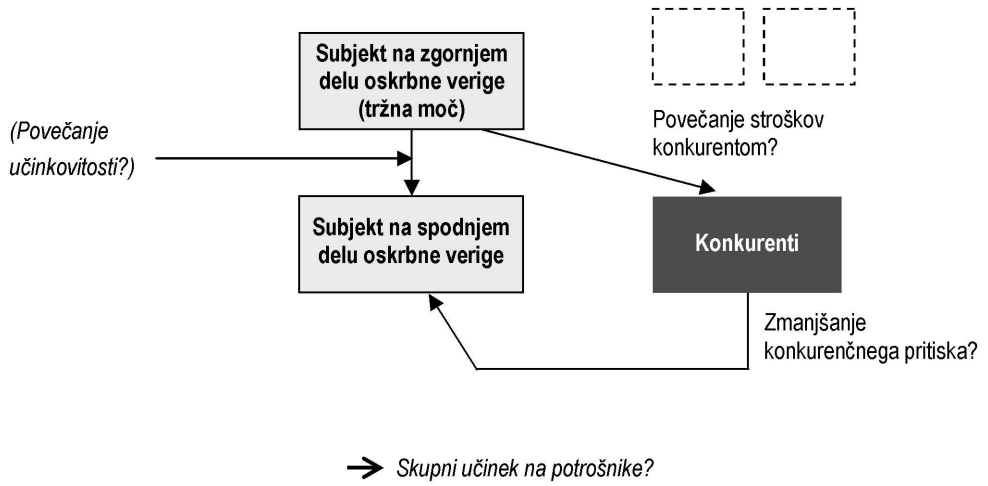
30. Ločimo dve obliki izključitev. Prvi primer izključitve je združitev, pri kateri je verjetno, da bo zaradi preprečevanja dostopa do pomembnih surovin (izključitev pri surovinah) zvišala stroške konkurentom na spodnjem delu oskrbne verige. Drugi primer izključitve pa je združitev, pri kateri je verjetno, da bo izključila konkurente na zgornjem delu oskrbne verige in omejevala njihov dostop do zadostne mreže strank (izključitev pri strankah) ([2]).

1. *Izključitev pri surovinah*

31. Izključitev pri surovinah nastane, kadar bi novi subjekt po združitvi verjetno omejil dostop do proizvodov ali storitev, ki bi jih v primeru brez združitve dobavil, kar zvišuje stroške njegovim konkurentom na spodnjem delu oskrbne verige ter jim otežuje dobavo surovin po cenah in pod pogoji, ki bi veljali v primeru brez združitve. Združeni subjekt bi tako lahko v dobičkonosne namene dvignil ceno, ki jo zaračunava potrošnikom, kar bi bistveno oviralo učinkovito konkurenco. Kot navedeno, lahko izključitev pri surovinah škodi potrošniku, ne da bi bili ob tem konkurenti združenega podjetja prisiljeni izstopiti s trga. Odločilnega pomena je, ali bi višji stroški surovin povečali cene za potrošnike. Na podlagi povečanja učinkovitosti, ki izhaja iz združitve, pa lahko novi subjekt ceno zniža, tako da je skupni morebitni vpliv na potrošnika nevtralen ali pozitiven. Slika 1 prikazuje grafično predstavitev tega mehanizma.

Slika 1

Izključitev pri surovinah



([1]) Pomen izraza „povišane cene“ je opredeljen v opombi 8. Pomen izraza „potrošniki“ je opredeljen v odstavku 16.
([2]) Glej uredbo o združitvah, člen 2(1)(b), sklicevanje na „*dostop do dobav blaga in storitev*“ oziroma „*dostop do […] trgov*“.

32. Pri presoji verjetnosti protikonkurenčne izključitve pri surovinah Komisija prouči, prvič, ali bi združeni subjekt po združitvi lahko izvajal občutno izključevanje pri surovinah, drugič, ali bi imel spodbudo k takemu ravnanju, in tretjič, ali bi strategija izključevanja občutno škodljivo vplivala na konkurenco na spodnjem delu oskrbne verige ([1]). V praksi se navedeni dejavniki pogosto proučijo skupaj, saj se tesno prepletajo.

A. Zmožnost izključevanja pri surovinah ([2])

33. Izključitev pri surovinah se lahko pojavi v različnih oblikah. Združeni subjekt se lahko odloči, da ne bo posloval z dejanskimi ali morebitnimi konkurenti na vertikalno povezanem trgu. Lahko se tudi odloči, da omeji dobavo in/ali poveča cene, ki jih zaračunava za dobavljanje konkurentom, in/ali drugače spremeni pogoje dobave, ki bi bili manj ugodni kot v primeru brez združitve ([3]). Poleg tega se lahko združeni subjekt odloči za posebno tehnologijo v okviru novega podjetja, ki ni skladna s tehnologijami konkurenčnih podjetij ([4]). Izključitev lahko poteka tudi na bolj prikrit način, kot je npr. poslabšanje kakovosti dobavljenih surovih ([5]). Pri presoji lahko Komisija upošteva niz alternativnih ali dopolnilnih morebitnih strategij.

34. Izključitev pri surovinah lahko povzroči težave glede konkurence, samo če zadeva surovino, pomembno za proizvod na spodnjem delu oskrbne verige ([6]). To velja na primer, kadar je zadevna surovina pomemben stroškovni dejavnik, povezan s ceno proizvoda na spodnjem delu oskrbne verige. Ne glede na njene stroške, je lahko surovina dovolj pomembna tudi iz drugih razlogov. Lahko je na primer odločilna sestavina, brez katere proizvoda na spodnjem delu oskrbne verige ne bi bilo mogoče proizvesti ali učinkovito prodati na trgu ([7]), oziroma je lahko pomemben vir diferenciacije za navedeni proizvod ([8]). Prav tako je mogoče, da so stroški prehoda na alternativne surovine relativno visoki.

35. Izključitev pri surovinah vzbuja pomisleke, kadar ima vertikalno povezano podjetje, ki je nastalo na podlagi združitve, pomembno stopnjo tržne moči na zgornjem delu oskrbne verige. Samo v teh okoliščinah je pričakovati, da lahko združeno podjetje bistveno vpliva na pogoje konkurence na trgu na zgornjem delu oskrbne verige ter na tak način morda tudi na cene in dobavne pogoje na trgu na spodnjem delu oskrbne verige.

36. Združeno podjetje bi lahko izključilo konkurente na spodnjem delu oskrbne verige, samo če bi z zmanjševanjem dostopa do lastnih proizvodov ali storitev na zgornjem delu oskrbne verige negativno vplivalo na skupno razpoložljivost surovin za trg na spodnjem delu oskrbne verige glede cen ali kakovosti. To se lahko zgodi v primeru, če so preostali dobavitelji na zgornjem delu oskrbne verige manj učinkoviti, ponujajo manj sprejemljive alternative ali pa ne morejo razširiti proizvodnje, da bi se odzvali na omejevanje dobave, na primer zaradi omejitev zmogljivosti ali bolj splošno, zaradi disekonomije obsega ([9]). Tudi obstoj ekskluzivnih pogodb med združenim subjektom in neodvisnimi dobavitelji surovin lahko omejuje zmožnost konkurentov na spodnjem delu oskrbne verige glede ustreznega dostopa do surovin.

([1]) Glej npr. zadeve št. COMP/M.4300 – Philips/Intermagnetics, št. COMP/M.4314 – Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare, št. COMP/M.4389 – WLR/BST, št. COMP/M.4403 – Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space in Telespazio, št. COMP/M.4494 – Evraz/Highveld ter št. COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace.

([2]) Izraz „surovine“ se uporablja kot splošen izraz in lahko zajema tudi storitve, dostop do infrastrukture in dostop do pravic intelektualne lastnine.

([3]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.1693 – Alcoa/Reynolds (2000), zadevo št. COMP/M.4403 – Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space/Telespazio, točke 257–260.

([4]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.2861 – Siemens/Drägerwerk/JV (2003), zadevo št. COMP/M.3998 – Axalto, točka 75.

([5]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.4314 – Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare, točke 127–130.

([6]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3868 – Dong/Elsam/Energi E2, zadevo št. COMP/M.4094 – Ineos/BP Dormagen, točki 183–184, zadevo št. COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace, točke 48–50.

([7]) Osebni računalniki se na primer pogosto prodajajo s posebnim sklicem na vrsto uporabljenega mikroprocesorja.

([8]) Zaganjalnik je lahko na primer odločilna sestavina motorja (zadeva T-210/01, General Electric proti Komisiji, [2005] ZOdl., str. II-000); glej tudi npr. zadevo št. COMP/M.3410 – Total/GDF, točke 53–54 in 60–61.

([9]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.4494 – Evraz/Highveld, točko 92 in točke 97–112.

37. Pri določanju obsega morebitne izključitve pri surovinah je treba upoštevati, da se lahko združeni subjekt odloči pridobivati surovine iz lastnega poslovnega obrata na zgornjem delu oskrbne verige, kar lahko sprosti zmogljivosti pri preostalih dobaviteljih surovin, pri katerih je poslovni obrat na spodnjem delu oskrbne verige dobavljal do zdaj. Združitev lahko tako zgolj preusmeri vzorce nakupov med konkurenčnimi podjetji.

38. Kadar je konkurenca na trgu s surovinami oligopolna, odločitev združenega subjekta, da omeji dostop do svojih surovin, zmanjša konkurenčni pritisk na preostale dobavitelje surovin, kar jim lahko omogoči dvig cene surovine, ki jo zaračunavajo nepovezanim konkurentom na spodnjem delu oskrbne verige. Pravzaprav lahko izključitev pri surovinah, ki jo izvaja združeni subjekt, njegove konkurente na spodnjem delu oskrbne verige izpostavi nevertikalno povezanim dobaviteljem s povečano tržno močjo ([1]). Tržna moč tretje stranki bo še večja, če bo stopnja proizvodne diferenciacije med združenim subjektom in drugimi dobavitelji na zgornjem delu oskrbne verige upadla, stopnja koncentracije na istem področju pa rasla. Prizadevanje za dvig cene surovin lahko spodleti, če se neodvisni dobavitelji surovin zaradi upada povpraševanja poslovnega obrata združenega subjekta ali neodvisnih podjetij na spodnjem delu oskrbne verige po njihovih proizvodih odzovejo z bolj agresivnim oblikovanjem cen ([2]).

39. Komisija bo pri presoji na podlagi dosegljivih informacij proučila, ali obstajajo učinkovite in pravočasne nasprotne strategije, ki bi jih konkurenčna podjetja uporabila. Med te nasprotne strategije spada možnost spreminjanja njihovega proizvodnega procesa, da bi bili manj odvisni od zadevnih surovih, ali spodbujanja vstopa novih dobaviteljev na zgornji del oskrbne verige.

B. Spodbuda k izključevanju pri surovinah

40. Spodbuda k izključevanju je odvisna od stopnje dobičkonosnosti izključitve. Vertikalno povezana podjetja bodo ob tem upoštevala, kako bi njihove dobave surovin konkurentom na spodnjem delu oskrbne verige vplivale na dobičke lastnih poslovnih objektov na zgornjem in spodnjem delu oskrbne verige. V bistvu to pomeni, da združeni subjekt izbira med padcem dobička na trgu na zgornjem delu oskrbne verige, ki je posledica zmanjšanja prodaje surovin (dejanskim ali morebitnim) konkurentom in kratko- ali dolgoročnim dvigom dobička na podlagi večje prodaje na spodnjem delu oskrbne verige oziroma, odvisno od primera, na podlagi možnosti za zvišanje cen potrošnikom.

41. Izbira bo verjetno odvisna od stopnje dobička, ki jo bo združeni subjekt dosegel na zgornjem in spodnjem delu oskrbne verige ([3]). Če se drugi pogoji ne spremenijo, se ob zmanjšanju pribitkov na zgornjem delu oskrbne verige zmanjša tudi izguba zaradi omejitev prodaje surovin. In podobno, z višjimi pribitki na spodnjem delu oskrbne verige raste tudi dobiček od povečanega tržnega deleža na istem področju na račun izključenih konkurentov ([4]).

42. Spodbuda povezanemu podjetju, da zviša stroške konkurentom je nadalje odvisna od obsega, v katerem naj bi izključeni konkurenti preusmerili povpraševanje na spodnjem delu oskrbne verige, in od deleža preusmerjenega povpraševanja, ki ga lahko pridobi poslovni objekt povezanega podjetja, ki

([1]) Analiza morebitnega učinka pri odstranitvi konkurenčnih ovir je podobna analizi neusklajenih učinkov pri horizontalnih združitvah (glej odstavek IV obvestila o horizontalnih združitvah).

([2]) V tem okviru je lahko pomembna tudi narava nabavnih pogodb med dobavitelji na zgornjem delu in neodvisnimi podjetji na spodnjem delu oskrbne verige. Kadar se na primer v teh pogodbah uporablja sistem cen, sestavljen iz dogovorjenega zneska in dobavne cene na enoto, je lahko učinek na mejne stroške manjši, kot če bi te pogodbe vključevale le nabavne cene na enoto.

([3]) Glej npr. zadeva št. COMP/M.4300 – Philips/Intermagnetics, točke 56–62, zadeva št. COMP/M.4576 – AVR/Van Gansewinkel, točke 33–38.

([4]) Treba je upoštevati, da se lahko pribitki na zgornjem in spodnjem delu oskrbne verige kot posledica združitve spreminjajo. To bi lahko vplivalo na spodbudo združenemu subjektu, da izvaja izključitve.

posluje na spodnjem delu oskrbne verige ([1]). Z zmanjševanjem omejitev zmogljivosti neomejenim konkurentom na spodnjem delu oskrbne verige, ki jih postavlja združeni subjekt, ter večanjem števila proizvodov združenega subjekta in omejenih konkurentov, ki spadajo med bližnje substitute, bo ta delež praviloma rasel. Tudi učinek na povpraševanje na spodnjem delu oskrbne verige bo večji, če bo prizadeta surovina pomenila pomemben delež stroškov konkurentov na spodnjem delu oskrbne verige ali če bo prizadeta surovina odločilna sestavina proizvoda na istem področju ([2]).

43. Spodbuda k omejevanju dejanskih ali morebitnih konkurentov je lahko odvisna tudi od tega, v kolikšnem obsegu lahko poslovni obrat povezanega podjetja, ki posluje na spodnjem delu oskrbne verige, pričakuje, da bi imel prednosti na podlagi višjih stopenj cen na spodnjem delu oskrbne verige, ki izhajajo iz strategije za povišanje stroškov konkurentov ([3]). Z večanjem tržnega deleža združenega subjekta na spodnjem delu oskrbne verige raste tudi prodajna osnova, ki zagotavlja povečane pribitke ([4]).

44. Monopolist na zgornjem delu oskrbne verige, ki že lahko v celoti dostopa do vseh razpoložljivih dobičkov na vertikalno povezanih trgih, po vertikalni združitvi ne bo nujno imel spodbude k izključevanju konkurentov. Zmožnost doseganja razpoložljivih dobičkov od potrošnikov ni neposredna posledica zelo visokega tržnega deleža ([5]). Za takšno ugotovitev bi bila potrebna podrobnejša analiza trenutnih in prihodnjih omejitev, s katerimi se monopolist pri svojem delovanju sooča. Če vseh razpoložljivih dobičkov ni mogoče dobiti, bi lahko dala vertikalna združitev – tudi če vključuje monopolista na zgornjem delu oskrbne verige – združenemu subjektu spodbudo, da zviša stroške konkurentom na zgornjem delu oskrbne verige in tako zmanjša konkurenčni pritisk, ki ga izvajajo nad združenim subjektov na trgu na spodnjem delu oskrbne verige.

45. Komisija lahko pri presoji morebitnih spodbud združenega podjetja upošteva različne dejavnike, kot so lastniška struktura združenega subjekta ([6]), vrsta strategij, ki so bile sprejete na trgih v preteklosti ([7]) ali vsebina notranjih strateških dokumentov, na primer poslovnih načrtov.

([1]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3943 – Saint-Gobain/BPB (2005), točka 78. Po mnenju Komisije bi bilo zelo neverjetno, da bi BPB, ki je glavni dobavitelj mavčnih plošč v Združenem kraljestvu, zmanjšal obseg dobav konkurenčnim distributerjem podjetja Saint-Gobain, ker je bila med drugim širitev distribucijskih zmogljivosti slednjega težavna.

([2]) Nasprotno pa, če pomeni surovina le majhen delež proizvoda na spodnjem delu oskrbne verige in ni odločilna sestavina, tudi visok tržni delež na zgornjem delu oskrbne verige združenega subjekta ne more nujno spodbuditi k izključevanju konkurentov na spodnjem delu oskrbne verige, saj bi se, če sploh, na poslovni obrat združenega subjekta, ki posluje na spodnjem delu oskrbne verige, preusmeril le neznaten del prodaje. Glej npr. zadevo št. COMP/M.2738 – GEES/Unison, zadevo št. COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace, točke 60–62.

([3]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.4314 – Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare, točki 131–132.

([4]) Treba je poudariti, da manj ko je združeno podjetje usmerjeno na določen trg na spodnjem delu oskrbne verige, manj je verjetno, da bo zvišalo svoje cene za dobavljene surovine, saj bi moralo podjetje kriti oportunitetne stroške na drugih trgih na spodnjem delu oskrbne verige. Ob tem je mogoče upoštevati, v kolikšnem obsegu lahko združeni subjekt pri dobavljanju na več trgov na spodnjem delu oskrbne verige in/ali pomožnih trgov (npr. nadomestni deli).

([5]) To ne bi veljalo v primeru, če bi ima monopolist ti. težave z obveznostmi, ki jih ne more rešiti. Tako bo na primer kupec na spodnjem delu oskrbne verige monopolistu na zgornjem delu oskrbne verige morda pripravljen plačati visoko ceno, če potem slednji ne bo prodal dodatnih količin konkurentu. Ko pa so pogoji dobave s podjetjem na spodnjem delu oskrbne verige določeni, bi za dobavitelja na zgornjem delu oskrbne verige lahko to pomenilo spodbudo k povečanju dobav drugim podjetjem na spodnjem delu oskrbne verige, zaradi česar bi bil prvi nakup nedonosen. Ker bodo podjetja na spodnjem delu oskrbne verige tovrstno preračunljivo vedenje predvidevala, dobavitelj na zgornjem delu oskrbne verige ne bo mogel v celoti izkoristiti svoje tržne moči. Vertikalna povezanost lahko dobavitelju na zgornjem delu oskrbne verige spet omogoči zavezo, da prodaje surovin ne bo povečal, saj bi to škodilo njegovemu lastnemu obratu na spodnjem delu oskrbne verige. Drugi primer, v katerem monopolist ne more pridobiti vseh razpoložljivih monopolnih dobičkov, lahko nastane, če podjetje potrošnikom ne more ponuditi različnih cen.

([6]) Če imata na primer dve podjetji skupni nadzor nad podjetjem, ki je dejavno na trgu na zgornjem delu oskrbne verige, le eno od njiju pa je dejavno na spodnjem delu oskrbne verige, ima lahko podjetje, ki ne izvaja dejavnosti na spodnjem delu, le majhen interes, da bi opustilo prodajo surovin. V teh primerih je spodbuda k izključevanju manjša, kot takrat ko je podjetje na zgornjem delu oskrbne verige v celoti pod nadzorom podjetja, ki izvaja dejavnosti na spodnjem delu oskrbne verige. Glej npr. zadevo št. COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004), zadevo št. COMP/M.4403 – Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space/Telespazio, točki 121 in 268.

([7]) Dejstvo, da je v preteklosti konkurent, ki je imel na trgu podoben položaj kot združeni subjekt, prenehal dobavljati surovine, bi lahko bil dokaz za to, da je sprejetje takšne strategije poslovno smiselna poteza (glej npr. zadevo št. COMP/M.3225 – Alcan/Pechiney (2004), točka 40).

46. Kadar se združeni subjekt odloči za poseben način ravnanja, ki je bistvenega pomena pri izključevanju, Komisija prouči spodbude k sprejetju takega ravnanja in dejavnike, ki bi lahko zmanjšali ali celo odpravili te spodbude, vključno z možnostjo, da je ravnanje nezakonito. Ravnanje je lahko nezakonito med drugim tudi zaradi pravil konkurence ali pravil, ki veljajo za določene sektorje, na ravni EU ali nacionalni ravni. Vendar ta presoja ne zahteva izčrpnega in podrobnega pregleda predpisov različnih pravnih redov, ki bi se lahko uporabljali, ter v njihovem okviru izvajane politike izvrševanja ([1]). Poleg tega bi lahko nezakonitost ravnanja samo v določenih okoliščinah združeni subjekt odvrnila od takšnega načina ravnanja. Komisija bo na podlagi povzetka analize zlasti proučila: (i) verjetnost, da bi bilo to ravnanje v skladu z zakonodajo Skupnosti nedvomno, oziroma najverjetneje, nezakonito ([2]); (ii) verjetnost, da bi bilo to nezakonito ravnanje mogoče odkriti ([3]); in (iii) kakšne kazni lahko določi.

C. Domnevni skupni vpliv na učinkovito konkurenco

47. Na splošno bo združitev vzbudila pomisleke glede konkurence zaradi izključitve pri surovinah, če bi povzročila dvig cen na trgu na spodnjem delu oskrbne verige, kar bi bistveno oviralo učinkovito konkurenco.

48. Prvič, protikonkurenčna izključitev se lahko pojavi, če vertikalna združitev udeležencem združitve omogoča zviševanje stroškov konkurentom na trgu na spodnjem delu oskrbne verige, kar bi povečalo pritisk na njihove prodajne cene. Da lahko govorimo o bistveni škodi, povzročeni učinkoviti konkurenci, morajo imeti izključena podjetja praviloma dovolj pomembno mesto v konkurenčnem procesu na trgu na spodnjem delu oskrbne verige. Z večanjem deleža konkurentov, ki so izrinjeni s trga na spodnjem delu oskrbne verige, raste tudi verjetnost, da bi združitev znatno povečala cene na spodnjem delu oskrbne verige in tako na tem področju bistveno ovirala učinkovito konkurenco ([4]). Določeno podjetje je lahko kljub sorazmerno majhnemu tržnemu deležu v primerjavi z drugimi udeleženci na trgu pomemben konkurent ([5]), ker je na primer tesni konkurent vertikalno povezanega podjetja ali ker je posebno agresiven konkurent.

49. Drugič, učinkovito konkurenco lahko bistveno ovira povečanje vstopnih ovir za morebitne konkurente ([6]). Vertikalna združitev lahko izključi morebitno konkurenco na spodnjem delu oskrbne verige, če bi bilo verjetno, da združeni subjekt morebitnim novim ponudnikom na spodnjem delu oskrbne verige ne bo dobavljal ali jim bo dobavljal samo pod pogoji, ki bi bili manj ugodni kot v primeru brez združitve. Zgolj verjetnost, da bi združeni subjekt po združitvi izvajal strategijo izključevanja, bi že lahko ustvarila močan odvračilni učinek na morebitne nove udeležence ([7]). Učinkovito konkurenco na spodnjem delu oskrbne verige lahko bistveno ovira povečanje vstopnih ovir, zlasti če bi zaradi izključitve pri surovinah morali navedeni morebitni konkurenti vstopiti na spodnji in zgornji del oskrbne verige, da bi lahko učinkovito konkurirali na obeh trgih. Zaskrbljujoče povečanje vstopnih ovir je zlasti pomembno v sektorjih, ki so odprti za konkurenco ali se bodo po pričakovanjih odprli v bližnji prihodnosti ([8]).

([1]) Zadeva C-12/03 P, Komisija proti Tetra Laval BV, [2003] ZOdl., str. I-000, točke 74–76. Zadeva T-210/01, General Electric proti Komisiji, [2005] ZOdl., str. II-000, točka 73.

([2]) Zadeva T-210/01, General Electric proti Komisiji, [2005] ZOdl., str. II-000, zlasti v točkah 74–75 in 311–312.

([3]) V zadevi št. COMP/M.3696 – E.ON/MOL (2005), točke 433 in 443–446, je na primer Komisija pozornost posvetila dejstvu, da je madžarski nadzorni organ za plinski sektor navedel, da ima v številnih primerih sicer pravico udeležence na trgu nadzirati in jih prisiliti k nediskriminatornem ravnanju, vendar ne bi mogel zagotoviti ustreznih informacij o poslovnem vedenju udeležencev na trgu. Glej tudi zadevo št. COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004), točka 424.

([4]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.4494 – Evraz/Highveld, točke 97–112.

([5]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004).

([6]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.4180 – Gaz de France/Suez, točke 876–931, zadevo št. COMP/M.4576 – AVR/Van Gansewinkel, točke 33–38.

([7]) Glej zadevo št. COMP/M.3696 – E.ON/MOL (2005), točka 662 in nasl.

([8]) Glej odstavek 20. Pomembno je, da zakonodajni ukrepi, namenjeni odprtju trga, ne postanejo neučinkoviti zaradi združitev vertikalno povezanih uveljavljenih podjetij, ki s tem zapirajo trg ali se kot morebitni novi udeleženci medsebojno izključujejo.

50. Če bo na spodnjem delu oskrbne verige ostalo dovolj primernih konkurentov, za katere se stroški najbrž ne bodo povišali, ker so na primer medsebojno vertikalno povezani ([1]) ali se lahko preusmerijo na ustrezne alternativne surovine, lahko konkurenca teh podjetij pomeni dovolj velik pritisk na združeni subjekt in tako prepreči, da bi prodajne cene presegle stopnje, ki so veljale pred združitvijo.

51. Učinek na konkurenco na spodnjem delu oskrbne verige je treba presoditi tudi ob upoštevanju izravnalnih dejavnikov, kot so obstoj nakupne moči ([2]) ali verjetnost, da bi vstop na zgornji del oskrbne verige ohranil učinkovito konkurenco ([3]).

52. Poleg tega je treba učinek na konkurenco presoditi ob upoštevanju povečanja učinkovitosti, ki so ga utemeljili udeleženci združitve ([4]). Komisija lahko odloči, da zaradi povečanja učinkovitosti, ki ga prinaša združitev, ni podlage, da bi združitev opredelila za neskladno s skupnim trgom na podlagi člena 2(3) uredbe o združitvah. To se zgodi v primeru, ko lahko Komisija na podlagi zadostnih dokazov sklene, da bo povečanje učinkovitosti, ki ga prinaša združitev, verjetno povečalo sposobnost in spodbudo združenega subjekta, da deluje konkurenčno v korist potrošnikov, kar bi preprečevalo škodljive učinke na konkurenco, ki bi jih združitev sicer lahko imela.

53. Pri presoji povečanja učinkovitosti v okviru nehorizontalnih združitev Komisija uporablja načela, ki so že opredeljena v oddelku VII obvestila o horizontalnih združitvah. Da bi Komisija pri presoji združitve lahko upoštevala argument učinkovitosti, mora povečanje učinkovitosti potrošniku zagotavljati prednosti, biti mora značilno za združitev in preverljivo. Ti pogoji so kumulativni ([5]).

54. Vertikalne združitve lahko zajemajo posebne vire za povečanje učinkovitosti, katerih seznam na tem mestu ni popoln.

55. Zlasti vertikalna združitev omogoča združenemu subjektu, da že vračuna vse obstoječe dvojne pribitke, ki so posledica neodvisnega določanja cen obeh strank pred združitvijo ([6]). Glede na tržne pogoje lahko zmanjšanje združenega pribitka (ki se nanaša na primer, ko odločitve o oblikovanju cen niso usklajene na obeh ravneh) vertikalno povezanemu podjetju omogoči, da v dobičkonosne namene razširi proizvodnjo na spodnjem delu oskrbne verige ([7]).

56. Nadalje lahko na podlagi vertikalne združitve stranke bolje usklajujejo proizvodni in distribucijski proces ter tako prihranijo pri stroških skladiščenja.

57. V bolj splošnem smislu lahko vertikalna združitev poveže spodbude zadevnih strank glede naložb v nove proizvode, nove proizvodne procese in trženje proizvodov. Pred združitvijo na primer distribucijsko podjetje ni pripravljeno vlagati v oglaševanje in obveščanje strank o kakovosti proizvodov subjekta na zgornjem delu oskrbne verige, če tovrstno vlaganje prinaša prednosti prodaji drugih podjetij na spodnjem delu oskrbne verige, toda združeni subjekt lahko takšne težave za spodbude zmanjša.

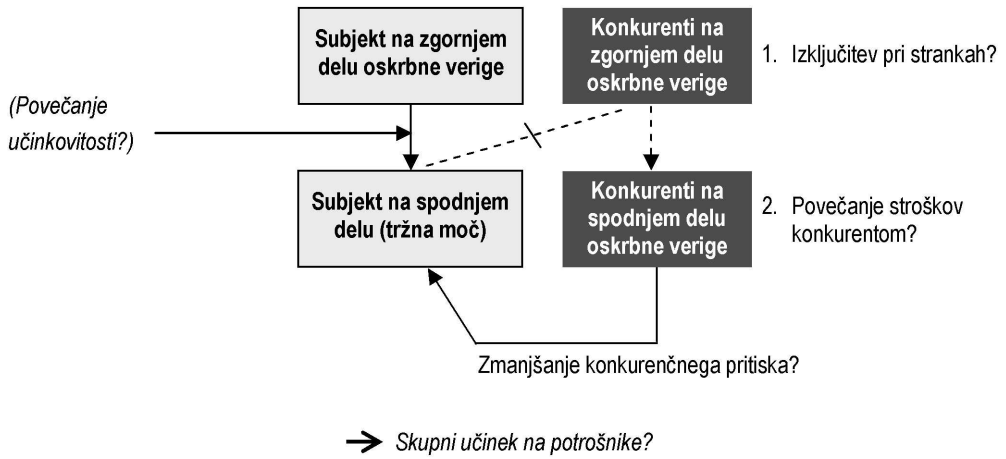
([1]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech (2005), točka 164.
([2]) Glej odstavek V o obstoju nakupne moči v obvestilu o horizontalnih združitvah.
([3]) Glej odstavek VI o vstopu v obvestilu o horizontalnih združitvah.
([4]) Glej odstavek VII o argumentu učinkovitosti v obvestilu o horizontalnih združitvah.
([5]) Za več podrobnosti glej odstavke 79–88 obvestila o horizontalnih združitvah.
([6]) Glej tudi odstavek 13.
([7]) Treba je poudariti, da problem dvojnih pribitkov pred združitvijo ni vedno prisoten oziroma ni bistven, ker so na primer udeleženci združitve že sklenili sporazume o dobavi s cenovnim mehanizmom, ki za količinske popuste zagotavlja cene brez pribitkov. Povečanje učinkovitosti, povezano z odpravo dvojnih pribitkov, morda zato ni vedno značilno za združitev, ker je z vertikalnim sodelovanjem ali vertikalnimi sporazumi brez združitve mogoče doseči podobne prednosti, vendar z manjšimi protikonkurenčnimi učinki. Poleg tega združitev morda ne bo odpravila dvojnih pribitkov v celoti, če omejitve zmogljivosti ovirajo dobavo surovine, surovina pa se lahko uporabi na drug način, ki je prav tako dobičkonosen. V takih okoliščinah nastanejo ob notranji uporabi surovine za vertikalno povezano podjetje oportuniteni stroški: večja interna uporaba surovine za povečanje proizvodnje na spodnjem delu oskrbne verige pomeni manjšo prodajo na alternativnem trgu. Spodbuda k interni uporabi surovine in povečanju proizvodnje na spodnjem delu oskrbne verige je posledično manjša, kot v primeru, če oportunitetnih stroškov ne bi bilo.

2. *Izključitev pri strankah*

58. Izključitev pri strankah se lahko pojavi, kadar se dobavitelj poveže s pomembno stranko na spodnjem delu oskrbne verige ([1]). Zaradi prisotnosti na spodnjem delu oskrbne verige lahko združeni subjekt svojim dejanskim ali morebitnim konkurentom na trgu na zgornjem delu oskrbne verige (trg surovin) prepreči dostop do zadostne mreže strank in zmanjša njihovo konkurenčno sposobnost ali spodbudo. Tako bi se lahko zvišali stroški konkurentom na spodnjem delu oskrbne verige, kar bi jim otežilo dobavo surovine po cenah in pod pogoji, ki bi bili podobni kot v primeru brez združitve. Združeni subjekt bi tako lahko v dobičkonosne namene oblikoval višje cene na spodnjem delu oskrbne verige. Na podlagi povečanja učinkovitosti, ki izhaja iz združitve, pa lahko združeni subjekt ceno zniža, tako da na splošno negativnega vpliva na potrošnika ni. Izključitev pri strankah lahko škoduje potrošniku, ne da bi bili ob tem konkurenti združenega podjetja prisiljeni izstopiti s trga. Odločilnega pomena je, ali bi višji stroški surovin povečali cene za potrošnike. Slika 2 prikazuje grafično predstavitev tega mehanizma.

Slika 2

Izključitev pri strankah



59. Pri presoji verjetnosti protikonkurenčne izključitve pri strankah Komisija prouči, prvič, ali bi združeni subjekt lahko izključeval konkurente pri dostopu do trga na spodnjem delu oskrbne verige, s tem da bi zmanjšal lastne nakupe pri svojih konkurentih na zgornjem delu oskrbne verige, drugič, ali bi imel spodbudo, da zmanjša svoje nakupe na zgornjem delu oskrbne verige, in tretjič, ali bi strategija izključevanja občutno škodljivo vplivala na potrošnike na trgu na spodnjem delu oskrbne verige ([2]).

A. Zmožnost izključevanja pri dostopu do trga na spodnjem delu oskrbne verige

60. Vertikalna združitev lahko prizadene konkurente na zgornjem delu oskrbne verige, s tem da jim zviša stroške dostopa do strank na spodnjem delu oskrbne verige ali prepreči dostop do obsežne mreže strank. Izključitev pri strankah ima lahko različne oblike. Združeni subjekt se lahko na primer odloči, da bo svoje potrebe po blagu ali storitvah kril iz lastnega poslovnega obrata na zgornjem delu oskrbne verige in lahko tako preneha nakupovati pri konkurentih na zgornjem delu oskrbne verige. Prav tako lahko zmanjša nakupe pri konkurentih na zgornjem delu oskrbne verige ali opravlja nakupe pri navedenih konkurentih pod pogoji, ki so manj ugodni kot v primeru brez združitve ([3]).

([1]) Izraza „na spodnjem delu oskrbne verige“ in „na zgornjem delu oskrbne verige“ sta opredeljena v opombi 4.
([2]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.4389 – WLR/BST.
([3]) V primerih, ki zadevajo distribucijo, bi bilo lahko manj verjetno, da bi združeni subjekt dovolil dostop do lastnih prodajnih mest pod pogoji, ki bi veljali tudi v primeru brez združitve.

61. Pri presoji ali bi združeni subjekt lahko izključil konkurente pri dostopu do trga na spodnjem delu oskrbne verige Komisija proučuje, ali je na trgu na spodnjem delu oskrbne verige konkurentom na zgornjem delu oskrbne verige (dejanskim ali morebitnim) na voljo dovolj gospodarskih možnosti za prodajo njihovih proizvodov ([1]). Izključitev pri strankah je zaskrbljujoča, kadar vertikalna združitev vključuje podjetje, ki je pomembna stranka s precejšnjo stopnjo tržne moči na trgu na spodnjem delu oskrbne verige ([2]). In nasprotno, če obstaja zdaj ali v prihodnosti dovolj obsežna mreža strank, ki se bo verjetno obrnila na neodvisne dobavitelje, Komisija na podlagi tega razloga verjetno ne bo imela pomislekov glede konkurence ([3]).

62. Izključevanje pri strankah lahko vodi do višjih cen surovin, zlasti če so na trgu surovin prisotne ekonomije obsega ali povezanosti ali kadar so za povpraševanje značilni učinki mreže ([4]). Predvsem take okoliščine lahko ogrozijo konkurenčno sposobnost dejanskih ali morebitnih konkurentov na zgornjem delu oskrbne verige.

63. Izključitev pri strankah lahko na primer povzroči tudi povišanje cen surovin, če obstoječi konkurenti na zgornjem delu oskrbne verige poslujejo z minimalno oziroma s skoraj minimalno učinkovitostjo. Kolikor izključitev pri strankah in s tem povezan upad proizvodnje konkurentom na zgornjem delu oskrbne verige poveča njihove spremenljive stroške proizvodnje, lahko to poveča pritisk na cene, ki jih zaračunavajo svojim strankam na spodnjem delu oskrbne verige.

64. Ob prisotnosti ekonomij obsega in povezanosti, lahko izključitev pri strankah zaradi občutnega zmanjševanja možnosti za prihodek morebitnim udeležencem prepreči tudi dostop na zgornji del oskrbne verige. Kadar izključitev pri strankah dejansko preprečuje vstop na trg, lahko cene surovin ostanejo na višji ravni kot bi sicer, kar zvišuje stroške dobave surovine konkurentom združenega podjetja, ki poslujejo na spodnjem delu oskrbne verige.

65. Kadar izključitev pri strankah vpliva predvsem na priliv dohodkov konkurentov na zgornjem delu oskrbne verige, lahko bistveno zmanjša njihovo zmožnost in spodbudo za vlaganje v zniževanje stroškov, R&R in kakovost proizvodov ([5]). Tako se lahko zmanjšajo njihove dolgoročne konkurenčne zmožnosti, kar je lahko celo vzrok za njihov izstop s trga.

66. Komisija lahko pri presoji upošteva obstoj različnih trgov, povezanih z različnimi načini uporabe surovine. Če je dostop do trga na spodnjem delu oskrbne verige precej omejen, dobavitelju na zgornjem delu oskrbne verige morda ne bo uspelo doseči stopnje učinkovitosti in bo zato morda na drugih trgih posloval z višjimi stroški. Nasprotno pa lahko dobavitelj na zgornjem delu oskrbne verige še naprej uspešno posluje, če najde druge načine uporabe ali sekundarne trge za svoje surovine, ne da bi ob tem pričakoval bistveno večje stroške.

([1]) Izguba povezanega podjetja kot stranke je običajno manj pomembna, če pomenijo nakupi tega podjetja pri nepovezanih podjetjih pred združitvijo le majhen delež prodajne osnove, ki je na voljo tem podjetjem. V takem primeru je verjetneje, da bo dosegljivo dovolj veliko število alternativnih strank. Obstoj ekskluzivnih pogodb med združenim subjektom in drugimi podjetji na spodnjem delu oskrbne verige lahko omeji zmožnost konkurentov na zgornjem delu oskrbne verige, da bi dosegli zadosten obseg prodaje.

([2]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.2822 – ENBW/ENI/GVS (2002) točke 54–57.

([3]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.81 – VIAG/Continental Can (1991), točka 51 in zadevo št. COMP/M.4389 – WLR/BST, točke 33–35.

([4]) Za ekonomije obsega ali povezanosti gre v primeru, kadar povečanje ali razširitev proizvodnje vodi k zmanjšanju povprečnih stroškov na enoto. Učinki mreže se pojavijo, kadar se vrednost proizvoda za stranko poveča s povečanjem števila drugih strank, ki ta proizvod prav tako uporabljajo. Primeri so komunikacijske naprave, posebna programska oprema, proizvodi, ki jih je treba standardizirati, ter platforme, ki združujejo kupce in prodajalce.

([5]) Dobavitelj surovine, ki mu dostop preprečuje pomembna stranka, morda raje ne bi vstopil na trg, če mu po naložbi ne uspe doseči minimalnega donosa. Tak donos je mogoče doseči, če ima morebitni udeleženec dostop do obsežnejše mreže strank, med drugim do strank na drugih upoštevnih trgih. Glej npr. zadevo št. COMP/M.1879 – Boeing/Hughes (2000); zadevo št. COMP/M.2978 – Lagardère/Natexis/VUP (2003).

67. Komisija bo pri presoji na podlagi dosegljivih informacij proučila, ali obstajajo trajno učinkovite in pravočasne nasprotne strategije, ki bi jih konkurenčna podjetja uporabila. Med nasprotne strategije spada možnost, da se konkurenti na zgornjem delu oskrbne verige odločijo za agresivnejše oblikovanje cen, da bi obdržali stopnjo prodaje na spodnjem delu oskrbne verige, kar bi ublažilo učinke izključitve ([1]).

B. Spodbuda k izključevanju pri dostopu na trg na spodnjem delu oskrbne verige

68. Spodbuda k izključevanju je odvisna od stopnje njene dobičkonosnosti. Združeni subjekt izbira med verjetnimi stroški, ki nastanejo, če proizvodov ne nabavlja od konkurentov na zgornjem delu oskrbne verige, in verjetnim dobičkom, ki je posledica takega poslovanja, saj bi mu to na primer omogočilo, da dvigne cene na trgih na zgornjem in spodjem delu oskrbne verige.

69. Stroški, povezani z zmanjševanjem nakupov pri konkurenčnih dobaviteljih na zgornjem delu oskrbne verige so višji, kadar je poslovni obrat združenega podjetja, ki posluje na zgornjem delu oskrbne verige, manj učinkovit kot so izključeni dobavitelji. Stroški so prav tako višji, če ima poslovni obrat združenega subjekta, ki posluje na zgornjem delu oskrbne verige, omejene zmogljivosti ali pa so proizvodi konkurenta bolj privlačni zaradi svoje raznolikosti.

70. Spodbuda k izključevanju pri strankah je nadalje odvisna od tega, v kolikšnem obsegu ima lahko poslovni obrat združenega subjekta, ki posluje na zgornjem delu oskrbne verige, prednosti zaradi verjetno višjih ravni cen na zgornjem delu oskrbne verige, ki izhajajo iz izključevanja konkurentov na zgornjem delu oskrbne verige. Prav tako bo spodbuda k izključevanju pri strankah močnejša, kadar bo rasla verjetnost, da bi poslovni obrat združenega subjekta, ki posluje na spodnjem delu oskrbne verige, imel prednosti zaradi višjih ravni cen na spodnjem delu oskrbne verige, ki izhajajo iz strategije izključevanja. Z večanjem obsega tržnih deležev pri dejavnostih, ki jih združeni subjekt izvaja na spodnjem delu oskrbne verige, raste tudi prodajna osnova, ki zagotavlja večje pribitke ([2]).

71. Kadar se združeni subjekt odloči za poseben način ravnanja, ki je bistvenega pomena pri izključevanju, Komisija prouči spodbude k sprejetju takega ravnanja in dejavnike, ki bi lahko zmanjšali ali celo odpravili te spodbude, vključno z možnostjo, da je ravnanje nezakonito ([3]).

C. Domnevni skupni vpliv na učinkovito konkurenco

72. Izključevanje konkurentov na trgu na zgornjem delu oskrbne verige lahko škodljivo vpliva na trg na spodnjem delu oskrbne verige in škodi potrošnikom. Če se proizvodom (na zgornjem delu oskrbne verige) izključenih konkurentov onemogoča konkurenčni dostop do obsežne mreže strank, lahko združitev zmanjša njihovo konkurenčno sposobnost v bližnji prihodnosti. Konkurenti na spodnjem delu oskrbne verige bodo posledično verjetno postavljeni v slabši položaj, na primer v obliki višjih stroškov surovin. Združeni subjekt bi lahko tako v dobičkonosne namene dvignil cene ali zmanjšal skupno proizvodnjo na spodnjem delu oskrbne verige.

([1]) Tako je bilo na primer v zadevi št. COMP/M.1879 – Boeing/Hughes (2000), točka 100, med drugim ugotovljeno, da bi ob upoštevanju visokih fiksnih stroškov lahko konkurenčni ponudniki naprav za lansiranje satelitov, ki bi postali v primerjavi z združenim subjektom manj stroškovno konkurenčni, poskusili znižati cene, da bi ohranili stopnjo prodaje in nadomestili vsaj del fiksnih stroškov ter tako ne bi ostali brez pogodb in ne bi imeli večjih izgub. Najverjetnejši vpliv bi bil zato večja cenovna konkurenca in ne monopolizacija trga.

([2]) Če vertikalno povezano podjetje delno dobavlja surovine konkurentom na spodnjem delu oskrbne verige, bi mu to lahko omogočilo povečati prodajo ali, odvisno od primera, zvišati cene surovin.

([3]) Analiza teh spodbud se bo začela izvajati v skladu z navedbami v odstavku 46.

73. Negativni vpliv na potrošnika se bo verjetno pokazal šele čez čas, ko se bo pokazal prvotni vpliv izključitve pri strankah na priliv dohodkov konkurentov na zgornjem delu oskrbne verige, s tem da bo zmanjšal njihove spodbude za vlaganje v zniževanje stroškov, kakovost proizvodov ali na druga področja konkurence za ohranitev konkurenčnosti.

74. Samo če je upad dohodkov, ki je posledica vertikalne združitve, prizadel dovolj velik del proizvodnje na zgornjem delu oskrbne verige, lahko združitev občutno ovira učinkovito konkurenco na zgornjem delu oskrbne verige. Če ne bo prizadeto veliko število konkurentov na zgornjem delu oskrbne verige, je lahko konkurenca teh podjetij dovolj močna, da prepreči dvig cen na zgornjem delu oskrbne verige in posledično na spodnjem delu oskrbne verige. Zadostna konkurenca teh neizključenih podjetij na zgornjem delu oskrbne verige pomeni, da njihove rasti ne omejujejo npr. omejitve zmogljivosti ali raznolikost proizvodov ([1]). Kadar zmanjšanje konkurence prizadene precejšnji del proizvodnje na spodnjem delu oskrbne verige, je pričakovati, da bo združitev, podobno kot izključitev pri surovinah, znatno povečala raven cen na navedenem trgu in s tem bistveno ovirala učinkovito konkurenco ([2]).

75. Učinkovito konkurenco na trgu na zgornjem delu oskrbne verige lahko bistveno otežuje povečanje vstopnih ovir za morebitne konkurente. Temu je lahko tako zlasti v primeru, če bi navedeni morebitni konkurenti zaradi izključitve pri strankah morali vstopiti na spodnji in zgornji del oskrbne verige, da bi lahko učinkovito konkurirali na obeh trgih. V tem okviru sta lahko izključitev pri strankah in izključitev pri surovinah del enake strategije. Zaskrbljujoče povečanje vstopnih ovir je zlasti pomembno v sektorjih, ki so odprti za konkurenco ali se bodo po pričakovanjih odprli v bližnji prihodnosti ([3]).

76. Učinek na konkurenco je treba presoditi ob upoštevanju izravnalnih dejavnikov, kot so obstoj izravnalne nakupne moči ([4]) ali verjetnost, da bi vstop na trg ohranil učinkovito konkurenco na zgornjem ali spodnjem delu oskrbne verige ([5]).

77. Poleg tega je treba učinek na konkurenco presoditi ob upoštevanju povečanja učinkovitosti, ki so ga utemeljili udeleženci združitve ([6]).

B. **Drugi neusklajeni učinki**

78. Združeni subjekt lahko v primeru vertikalne povezanosti pridobi dostop do poslovno občutljivih informacij glede področij dejavnosti konkurentov, ki jih izvajajo na zgornjem in spodnjem delu oskrbne verige ([7]). Tako lahko na primer podjetje, ki postane dobavitelj konkurenta na spodnjem delu oskrbne verige, pridobi občutljive informacije, ki mu omogočajo manj agresivno oblikovanje cen na spodnjem delu oskrbne verige v škodo potrošnikov ([8]). Prav tako pa lahko postavi konkurente v slabši položaj in jih odvrača od vstopa na trg ali širitve na trgu.

([1]) Analiza takih neusklajenih učinkov je podobna analizi neusklajenih učinkov v horizontalnih združitvah (glej oddelek IV obvestila o horizontalnih združitvah).
([2]) Glej odstavke 47–50 tega sporočila.
([3]) Pomembno je, da zakonodajni ukrepi, namenjeni odprtju trga, ne postanejo neučinkoviti zaradi združitev vertikalno povezanih uveljavljenih podjetij, ki s tem zapirajo trg ali se kot morebitni novi udeleženci medsebojno izključujejo.
([4]) Glej odstavek V o obstoju nakupne moči v obvestilu o horizontalnih združitvah.
([5]) Glej odstavek VI o vstopu v obvestilu o horizontalnih združitvah.
([6]) Za presojo povečanja učinkovitosti v vertikalnem okviru glej oddelek V.A 1.
([7]) Glej zadevo št. COMP/M.1879 – Boeing/Hughes (2000); zadevo št. COMP/M.2510 – Cendant/Galileo, točka 37; zadevo št. COMP/M.2738 – Gees/Unison, točka 21; zadevo št. COMP/M.2925 – Charterhouse/CDC/Telediffusion de France, točki 37–38; zadevo št. COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004).
([8]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.2822 – ENBW/ENI/GVS (2002), točka 56; zadevo št. COMP/M.3440 – EDP/ENI/GDP (2004), točke 368–379; zadevo št. COMP/M.3653 – Siemens/VA Tech (2005), točke 159–164.

C. **Usklajeni učinki**

79. Kakor je določeno v oddelku IV obvestila o horizontalnih združitvah, lahko združitev spremeni naravo konkurence tako, da se bodo podjetja, ki prej niso usklajevala svojih ravnanj, zdaj precej bolj verjetno usklajevala in dvigovala cene ali na drug način škodovala učinkoviti konkurenci. Z združitvijo lahko postane usklajevanje lažje, stabilnejše ali učinkovitejše za podjetja, ki so se usklajevala že pred združitvijo ([1]).

80. Tržno usklajevanje lahko nastane, kadar lahko konkurenti brez sprejetja sporazuma ali sklenitve usklajenega ravnanja v smislu člena 81 Pogodbe opredelijo ali sledijo skupnim ciljem, da bi se s povezanim sistemom implicitnih groženj izognili običajnemu vzajemnemu pritisku konkurence. Prosta konkurenca spodbuja konkurenčnost vsakega podjetja. Ta spodbuda je edino zagotovilo za ohranitev nizkih cen in edina ovira za podjetja, da ne bi skupaj kar najbolj povečala dobičkov. Usklajevanje vključuje opustitev običajnih konkurenčnih pogojev, tako da lahko podjetja vzdržujejo cene nad višino, ki bi jo zagotovilo neodvisno, kratkotrajno kar največje ustvarjanje dobička. Z usklajevanjem podjetja ne bodo nelojalno nižala visokih cen svojih konkurentov, saj pričakujejo, da bi takšno ravnanje ogrozilo usklajevanje v prihodnosti. Za nastanek usklajenih učinkov, mora biti dobiček, ki bi ga lahko podjetja agresivno dosegla v kratkoročnem času („odstopanje“), nižji od pričakovanega zmanjšanja prihodkov, ki bi ga tako ravnanje dolgoročno izzvalo, saj bi po pričakovanjih sprožil agresivni odziv konkurentov („kazen“).

81. Za usklajevanje je verjetneje, da se bo pojavilo na trgih, kjer je sorazmerno preprosto doseči skupen dogovor o pogojih usklajevanja. Poleg tega so za trajno usklajevanje potrebni trije pogoji. Prvič, podjetja, ki se usklajujejo, morajo biti sposobna do zadostnega obsega spremljati, ali so pogoji usklajevanja izpolnjeni. Drugič, zaradi discipline je potrebna neka oblika odvračilnega mehanizma, ki ga je v primeru odstopanja mogoče uporabiti. Tretjič, odzivi zunanjih podjetij, kot so sedanji in prihodnji konkurenti, ki ne sodelujejo pri usklajevanju, ter kupci, ne bi smeli ogrožati pričakovanih rezultatov usklajevanja ([2]).

Sklenitev pogojev usklajevanja

82. Vertikalna združitev lahko podjetjem na trgu na zgornjem ali spodnjem delu oskrbne verige olajša sklenitev skupnega dogovora o pogojih usklajevanja ([3]).

83. Kadar na primer vertikalna združitev povzroči izključitev ([4]), se posledično zmanjša število učinkovitih konkurentov na trgu. Zmanjšanje števila udeležencev na splošno olajša usklajevanje med preostalimi tržnimi udeleženci.

84. Vertikalne združitve lahko prav tako povečajo stopnjo simetrije med podjetji, dejavnimi na trgu ([5]). To lahko poveča verjetnost usklajevanja, saj podjetjem olajša sklepanje skupnega dogovora o pogojih usklajevanja. Enako lahko vertikalno povezovanje poveča stopnjo tržne preglednosti, kar olajša usklajevanje med preostalimi udeleženci na trgu.

85. Združitev lahko poleg tega pomeni odstranitev odpadniškega podjetja na trgu. Odpadniško podjetje je dobavitelj, ki iz določenih razlogov ni pripravljen sprejeti usklajenega rezultata in zato ostaja agresivni konkurent. Vertikalno povezovanje odpadniškega podjetja lahko spremeni njegove spodbude v takšnem obsegu, da usklajevanja ni več mogoče preprečiti.

([1]) Glej zadevo št. COMP/M.3101 – Accor/Hilton/Six Continents, točke 23–28.
([2]) Glej zadevo T-342/99, Airtours proti Komisiji, [2002] ZOdl., str. II-2585, točka 62.
([3]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3314 – Air Liquide/Messer Targets, točke 91–100.
([4]) Izključitev bi morala v skladu z delom A tega odstavka dokazati Komisija.
([5]) Glej zadevo št. COMP/M.2389 – Shell/DEA; zadevo št. COMP/M.2533 – BP/E.ON. Vertikalno povezovanje lahko tudi poveča stopnjo simetrije med podjetji, dejavnimi na trgu, kar usklajevanje oteži.

Spremljanje odstopanj

86. Vertikalno povezovanje lahko pospeši usklajevanje, tako da z dostopom do občutljivih informacij o konkurentih ali olajšanjem nadzora nad oblikovanjem cen poveča stopnjo tržne preglednosti podjetij. Pomisleki lahko nastanejo, če je na primer stopnja cenovne preglednosti višja na spodnjem kot pa na zgornjem delu oskrbne verige. To bi se lahko zgodilo v primeru, če bi bile cene za končne potrošnike javno znane, posli na vmesnem trgu pa bi bili zaupni. Vertikalno povezovanje lahko proizvajalcem na zgornjem delu oskrbne verige zagotovi nadzor nad končnimi cenami in s tem učinkovitejše spremljanje odstopanj.

87. Kadar vertikalna združitev povzroči izključitev, lahko posledično zmanjša število učinkovitih konkurentov na trgu. Zmanjšanje števila udeležencev bi lahko omogočilo lažje spremljanje medsebojnih dejavnosti podjetij na trgu.

Odvračilni mehanizmi

88. Vertikalne združitve lahko vplivajo na spodbude podjetij, ki se usklajujejo, da izpolnjujejo pogoje usklajevanja. Vertikalno povezano podjetje bi na primer lahko učinkoviteje kaznovalo konkurenčna podjetja, če se odločijo za odstopanje od pogojev usklajevanja, saj je za njih ključna stranka ali dobavitelj ([1]).

Odzivi zunanjih podjetij

89. Vertikalne združitve lahko zunanjim podjetjem zmanjšajo možnosti, da bi s povečanjem vstopnih ovir na trg ali drugačnim omejevanjem konkurenčne sposobnosti podjetij, ki niso udeležena pri usklajevanju, usklajevanje destabilizirala.

90. Združitev lahko poleg tega pomeni odstranitev odpadniškega podjetja na trgu. Če so po mnenju podjetij na zgornjem delu oskrbne verige prodaje določenemu kupcu dovolj pomembne, jih to lahko zavede k odstopu od pogojev usklajevanja v prizadevanjih, da si zagotovijo posel. Podobno lahko velik kupec zavede podjetja, ki se usklajujejo, da odstopijo od teh pogojev, s tem da večji del svojih potreb usmeri na enega dobavitelja ali ponudi dolgoročne pogodbe. Prevzem takšnega kupca lahko poveča tveganje usklajevanja na trgu.

V. **KONGLOMERATNE ZDRUŽITVE**

91. Konglomeratne združitve so združitve med podjetji, ki niso ne v popolnoma horizontalnem (kot konkurenti na istem upoštevnem trgu) ne v vertikalnem odnosu (kot dobavitelji in stranke). V praksi je pozornost usmerjena na združitve med podjetji, ki so dejavna na tesno povezanih trgih ([2]) (npr. združitve dobaviteljev dopolnilnih proizvodov ali proizvodov, ki spadajo v proizvodno paleto, ki je na splošno namenjena prodaji isti skupini strank za isto končno uporabo).

92. Čeprav je res, da konglomeratne združitve v večini primerov sicer ne vzbujajo pomislekov glede konkurence, pa v nekaterih posebnih primerih lahko škodijo konkurenci. Komisija bo pri presoji upoštevala verjetne protikonkurenčne učinke, ki so posledica konglomeratnih združitev, in verjetne učinke za spodbujanje konkurence, ki izhajajo iz povečanja učinkovitosti, ki so ga utemeljile stranke.

([1]) Tako je na primer v zadevi (zadeva št. COMP/M.2322 – CRH/Addtek (2001)), ki je bila pozneje umaknjena, združitev vključevala dobavitelja cementa s prevladujočim položajem na zgornjem delu oskrbne verige in proizvajalca betonskih prefabrikatov na spodnjem delu oskrbne verige, oba dejavna na Finskem. Komisija je v teku upravnega postopka sprejela začasno odločitev, da bi novi subjekt lahko kaznoval konkurente na spodnjem delu oskrbne verige z dejstvom, da bi bili zelo odvisni od dobav cementa združenega subjekta. Subjekt na spodjem delu dobavne verige bi lahko posledično povečal cene betonskih prefabrikatov in hkrati zagotovil, da bi konkurenti spoštovali povišanja cen ter da ne bi več posegali po uvozih cementa iz baltskih držav in Rusije.

([2]) Glej tudi obrazec CO, oddelek IV, 6.3(c).

A. **Neusklajeni učinki: izključitev**

93. Glavni pomislek v okviru konglomeratnih združitev je povezan z izključitvijo. Z združevanjem proizvodov na povezanih trgih lahko združeni subjekt pridobi sposobnost in spodbudo, da z učinkom vzvoda ([1]) svoj močan položaj na enem trgu uporabi tudi na drugem trgu, in sicer v obliki vezanih ali združenih prodaj ali drugih izključitvenih praks ([2]). Vezane in združene prodaje so skupna praksa, katere posledice pogosto niso protikonkurenčne. Podjetja sodelujejo pri vezanih ali združenih prodajah z namenom, da bi svojim strankam zagotovila boljše proizvode ali ponudbe na stroškovno učinkovitejši način. V določenih okoliščinah lahko te prakse vseeno vplivajo na zmanjšanje konkurenčne sposobnosti ali spodbude dejanskih ali morebitnih konkurentov. S tem se lahko zmanjša konkurenčni pritisk na združeni subjekt, saj lahko na ta način poveča cene.

94. Pri presoji verjetnosti takšnega poteka Komisija prouči, prvič, ali bi združeni subjekt lahko izključeval svoje konkurente, drugič, ali bi imel gospodarsko spodbudo k temu in tretjič, ali bi strategija izključevanja občutno škodljivo vplivala na konkurenco ter tako povzročala škodo potrošnikom ([3]). V praksi se navedeni dejavniki pogosto proučijo skupaj, saj se tesno prepletajo.

A. *Sposobnost izključevanja*

95. Združeni subjekt lahko na najbolj neposreden način uporabi svojo tržno moč na enem trgu za izključitev konkurentov na drugem trgu, s tem da pogojuje prodaje, tako da povezuje proizvode z ločenih trgov. Najbolj neposreden način za to so vezane ali združene prodaje.

96. „Združena prodaja“ praviloma označuje način, na katerega združeni subjekt oblikuje ponudbe in cene proizvoda. V tem okviru ločimo: čiste in mešane združene prodaje. V primeru čiste združene prodaje se proizvodi prodajajo samo skupaj v fiksnih razmerjih. Pri mešanih združenih prodajah pa so proizvodi na voljo tudi posamezno, ampak seštevek cen posameznega proizvoda je višji kot cena združenih proizvodov ([4]). Popusti se lahko štejejo kot določena oblika mešane združene prodaje, kadar so le-ti odvisni od nakupa drugega blaga.

97. „Vezane prodaje“ praviloma pomenijo primere, ko morajo stranke, ki kupijo en proizvod (zavezujoče blago), pri istem proizvajalcu kupiti tudi drug proizvod (vezano blago). Vezane prodaje lahko potekajo na tehnični ali pogodbeni podlagi. Tehnično vezane prodaje nastopijo na primer takrat, kadar je proizvod sestavljen tako, da lahko deluje samo v povezavi z vezanim proizvodom (ne pa z alternativnimi proizvodi konkurentov). Pri pogodbeno vezanih prodajah se stranka ob nakupu zavezujočega blaga zaveže, da bo kupila samo vezane proizvode (ne pa alternativnih proizvodov konkurentov).

98. Posebne značilnosti proizvodov so lahko pomembne pri določevanju, ali je kateri navedenih načinov povezujočih prodaj med ločenimi trgi na voljo združenemu subjektu. Čiste združene prodaje so na primer zelo malo verjetne, če se proizvodi ne kupujejo istočasno ali jih ne kupuje ista stranka ([5]). Podobno je mogoče tehnično vezane prodaje izvesti samo v določenih sektorjih.

99. Da bi združeni subjekt lahko izključil konkurente, mora imeti na enem od zadevnih trgov precejšnjo stopnjo tržne moči, ki ni nujno prevladujoči položaj. Učinki združenih ali vezanih prodaj so po pričakovanjih lahko pomembni samo v primeru, če je po mnenju mnogih strank najmanj en proizvod

([1]) Opredelitev izraza „učinek vzvoda“ še ni zavezujoča, vendar v nevtralnem smislu pomeni, biti sposoben povečati prodajo proizvoda na enem trgu („vezanem“ ali „združenem“ trgu) na podlagi močnega tržnega položaja proizvoda, na katerega je vezan ali s katerim je združen („zavezujoči trg“ ali „trg z učinkom vzvoda“).
([2]) Ti izrazi so opredeljeni v nadaljevanju.
([3]) Glej zadevo T-210/01, General Electric proti Komisiji, [2005] ZOdl., str. II-000, točke 327, 362–363, 405; zadevo št. COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004), točka 37, in zadevo št. COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace, točke 116–126.
([4]) Razlika med mešano in čisto združeno prodajo ni nujno izrazita. Mešana združena prodaja je lahko podobna čisti združeni prodaji, kadar so cene posameznih proizvodov visoke.
([5]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004), točka 35.

udeležencev združitve posebej pomemben, ustreznih alternativ za ta proizvod pa je le majhno število, npr. zaradi raznolikosti produkta ([1]) ali omejitev zmožnosti konkurentov.

100. Izključitev lahko nadalje vzbudi pomisleke v primeru, če za posamezne zadevne proizvode obstaja obsežna baza strank. Z naraščanjem števila strank, ki se odločijo za nakup obeh proizvodov (in ne samo enega), narašča tudi povpraševanje po več posameznih proizvodih, na katerega lahko vplivajo združene ali vezane prodaje.Takšna povezanost pri nakupnem vedenju bo verjetno pomembnejša, če se bodo zadevni proizvodi dopolnjevali.

101. V splošnem je verjetneje, da bodo učinki izključevanja pri združenih ali vezanih prodajah izrazitejši v sektorjih, v katerih obstajajo ekonomije obsega in kjer imajo vzorci povpraševanja vsakokrat dinamične posledice na pogoje dobave na trgu v prihodnosti. Predvsem kadar ima dobavitelj dopolnilnega blaga tržno moč pri enem od proizvodov (proizvod A), lahko odločitev o združitvi ali vezavi prodaje vodi do upada prodaje pri nepovezanih dobaviteljih dopolnilnega blaga (proizvod B). Če so ob tem pomembni tudi zunanji učinki omrežja ([2]), se bodo občutno zmanjšale možnosti teh konkurentov za širjenje prodaje proizvoda B v prihodnosti. Če morebitni udeleženec razmišlja o vstopu na trg za dopolnilni proizvod, bi ga lahko odločitev združenega subjekta o združiti prodaje odvrnila od tega namena. Tudi omejena razpoložljivost dopolnilnih proizvodov, ki se lahko združujejo, ga lahko odvrne od vstopa na trg A.

102. Treba je dodati, da so možnosti za izključitev praviloma manjše, če se udeleženci združitve ne morejo zavezati, da bi sprejeli trajno strategijo o vezanih ali združenih prodajah, na primer v obliki tehnično vezanih ali združenih prodaj, katerih razveljavitev je zelo draga.

103. Komisija pri presoji na podlagi dosegljivih informacij prouči, ali obstajajo učinkovite in pravočasne nasprotne strategije, ki jih lahko konkurenčna podjetja uporabijo. Primer za to bi bil, če bi strategijo o združeni prodaji preprečila podjetja „z enim proizvodom“, ki bi svoje ponudbe združila, da bi bile strankam bolj privlačne ([3]). Za združeno prodajo je nadalje manj verjetno, da bo povzročila izključitev, če bi podjetje kupovalo združene proizvode in jih v dobičkonosne namene prodajalo naprej kot posamezne proizvode. Konkurenti lahko poleg tega agresivnejše oblikujejo cene, da bi ohranili tržni delež, kar bi ublažilo učinek izključevanja ([4]).

104. Stranke imajo lahko močno spodbudo, da paleto zadevnih proizvodov raje kupijo pri enem samem viru (nakupovanje na enem mestu), kot pa pri več dobaviteljih, saj tako na primer prihranijo transakcijske stroške. Dejstvo, da bo imel združeni subjekt široko paleto ali portfoljo proizvodov, samo po sebi ne vzbuja pomislekov glede konkurence ([5]).

B. *Spodbuda k izključevanju*

105. Spodbuda k izključevanju konkurentov v obliki združenih ali vezanih prodaj je odvisna od stopnje dobičkonosnosti te strategije. Združeni subjekt izbira med verjetnimi stroški, ki so povezani z združeno ali vezano prodajo lastnih proizvodov, in verjetnim dobičkom, ki izhaja iz širitve obsega tržnega deleža na zadevnih trgih ali, odvisno od primera, iz možnosti, da na podlagi svoje tržne moči zviša cene na teh trgih.

([1]) Tako se na primer v okviru izdelkov z blagovno znamko posebej pomembni proizvodi navajajo kot proizvodi „obveznih zalog“. Glej npr. zadevo št. COMP/M.3732 – Procter & Gamble/Gillette (2005), točka 110.

([2]) Izraz zunanji učinki omrežja pomeni, da lahko prednosti za stranke ali proizvajalce izvirajo iz dejstva, da tudi druge stranke ali proizvajalci uporabljajo iste proizvode. Primeri so komunikacijske naprave, posebna programska oprema, proizvodi, ki jih je treba standardizirati, ter platforme, ki združujejo kupce in prodajalce.

([3]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004), točka 39.

([4]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.1879 – Boeing/Hughes (2000), točka 100; zadevo št. COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004), točka 39. S tem povezan upad prihodkov lahko v določenih okoliščinah vseeno vpliva na konkurenčno sposobnost konkurentov. Glej oddelek C.

([5]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.2608 – INA/ FAG, točka 34.

106. Čiste združene in čiste vezane prodaje lahko združenemu subjektu povzročijo izgube. Če na primer precejšnje število strank ne kaže zanimanja za nakup združenih proizvodov, temveč se bolj nagiba k nakupu enega proizvoda (npr. proizvod, uporabljen za izvedbo učinka vzvoda), lahko prodaja tega proizvoda (eden od združenih proizvodov) bistveno upade. Poleg tega lahko nastanejo izgube pri proizvodu, uporabljenem za izvedbo učinka vzvoda, če se stranke, ki so pred združitvijo zadevni proizvod udeleženca združitve „zmešale in uskladile" s proizvodom drugega podjetja, odločijo, da bodo kupovale združene proizvode konkurentov oziroma, da bodo nakupe popolnoma opustile ([1]).

107. Zato bi bilo v tem okviru lahko pomembno, da se oceni relativna vrednost različnih proizvodov. Tako na primer ni verjetno, da bi bil združeni subjekt pripravljen opustiti prodaje na enem zelo dobičkonosnem trgu z namenom, da bi pridobil tržne deleže na drugem trgu z relativno majhnim prometom in skromnim dobičkom.

108. Odločitev o združitvi in vezavi prodaje lahko vseeno dvigne dobičke, in sicer s pridobivanjem moči na trgu za vezano blago, ohranjanjem moči na trgu za zavezujoče blago ali združevanjem obeh možnosti (glej oddelek C).

109. Komisija lahko pri presoji morebitnih spodbud združenega podjetja upošteva druge dejavnike, kot so lastniška struktura združenega subjekta ([2]), vrsta strategij, ki so bile sprejete na trgih v preteklosti, ali vsebina notranjih strateških dokumentov, na primer poslovnih načrtov.

110. Kadar se združeni subjekt odloči za poseben način ravnanja, ki je bistvenega pomena pri izključevanju, Komisija prouči spodbude k sprejetju takega ravnanja in dejavnike, ki bi lahko zmanjšali ali celo odpravili te spodbude, vključno z možnostjo, da je ravnanje nezakonito ([3]).

C. *Domnevni skupni vpliv na cene in izbiro*

111. Posledica združenih ali vezanih prodaj je lahko občutno zmanjšanje prodajnih možnosti za konkurenta, ki ponuja le eno samo sestavino. Zmanjšanje prodaje konkurentov samo po sebi ni problematično. V nekaterih sektorjih, v katerih je takšno zmanjšanje dovolj obsežno, pa lahko povzroči zmanjšanje konkurenčne sposobnosti in spodbude konkurenta. S tem lahko združeni subjekt tržno moč pridobi (na trgu za vezano ali združeno blago) in/ali jo ohrani (na trgu za zavezujoče blago ali blago, uporabljeno za izvedbo učinka vzvoda).

112. Prakse izključevanja lahko morebitne konkurente odvrnejo od vstopa na trg. To lahko povzročijo na posebnih trgih, na katerih zmanjšajo možnosti prodaje za morebitne konkurente pod višino minimalnega donosa. Pri dopolnilnih proizvodih lahko združeni subjekt z odvrnitvijo od vstopa konkurenta na en trg v obliki združenih ali vezanih prodaj odvrne konkurenta od vstopa na drug trg, če združene ali vezane prodaje morebitnega konkurenta prisilijo, da vstopi istočasno na oba proizvodna trga in ne samo na enega ali najprej na enega ter nato na drugega. Slednje lahko občutno vpliva zlasti na tiste sektorje, v katerih imajo vzorci povpraševanja vsakokrat dinamične posledice na pogoje dobave na trgu v prihodnosti.

113. Samo če izključitev, ki je posledica združitve, prizadene dovolj velik del proizvodnje na trgu, lahko združitev občutno ovira učinkovito konkurenco. Če bodo na obeh trgih preostali udeleženci učinkoviti, se konkurenca po konglomeratni združitvi verjetno ne bo zmanjšala. Enako velja v primeru, če bo imel preostanek konkurentov z enim proizvodom sposobnost in spodbudo, da bi razširil svojo proizvodnjo.

([1]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3304 – GE/Amersham (2004), točka 59.
([2]) Če imata na primer dve podjetji skupni nadzor nad podjetjem, ki je dejavno na enem trgu, le eno od njiju pa je dejavno na sosednjem trgu, ima lahko podjetje, ki ne izvaja dejavnosti na drugo navedenem trgu, le majhen interes, da bi opustilo prodajo na prvo navedenem trgu. Glej npr. zadevo T-210/01, General Electric proti Komisiji, [2005] ZOdl., str. II-000, točka 385 in zadevo št. COMP/M.4561 – GE/Smiths Aerospace, točka 119.
([3]) Analiza teh spodbud se bo začela izvajati v skladu z navedbami v odstavku 46.

114. Učinek na konkurenco je treba presoditi ob upoštevanju izravnalnih dejavnikov, kot so obstoj izravnalne nakupne moči ([1]) ali verjetnost, da bi vstop na trg ohranil učinkovito konkurenco na zgornjem ali spodnjem delu oskrbne verige ([2]).

115. Poleg tega je treba učinek na konkurenco presoditi ob upoštevanju povečanja učinkovitosti, ki so ga utemeljili udeleženci združitve ([3]).

116. Velik del povečanja učinkovitosti, ki je bil opredeljen v okviru vertikalnih združitev, se lahko sm.iselno uporablja za konglomeratne združitve, ki zadevajo dopolnilne proizvode.

117 Če so proizvajalci dopolnilnih proizvodov pri oblikovanju cen neodvisni, ne bodo upoštevali pozitivnega učinka znižanja cene lastnega proizvoda pri prodaji drugega proizvoda. Glede na tržne pogoje lahko združeno podjetje vračuna ta učinek in ima določeno spodbudo k znižanju pribitkov, če bo to povečalo skupne dobičke (za to spodbudo se pogosto uporablja izraz „učinek Cournot“). V večini primerov bo združeno podjetje od tega učinka pridobilo največ prednosti v obliki mešanih združenih prodaj, in sicer tako, da bo znižanje cene pogojeno z nakupom obeh proizvodov pri združenem subjektu ([4]).

118. Posebnost konglomeratnih združitev je, da lahko prihranijo stroške v obliki ekonomij obsega (na strani proizvodnje ali porabe), kar pomeni prednost, če je blago dobavljeno skupaj in ne ločeno ([5]). Tako je na primer lahko skupno trženje nekaterih sestavin v obliki združenih proizvodov učinkovitejše kot posamično. Povečanje vrednosti za stranko lahko izvira iz boljše skladnosti in zagotavljanja kakovosti dopolnilnih sestavin. Tovrstne ekonomije obsega so sicer potrebne, vendar niso zadosten pogoj, da bi upravičile združene ali vezane prodaje. Tako je mogoče prednosti ekonomij obsega pogosto doseči brez združenih prodaj na tehnični ali pogodbeni podlagi.

B. **Usklajeni učinki**

119. V določenih okoliščinah lahko usklajene združitve pospešijo protikonkurenčno usklajevanje na trgih celo brez sklenitve sporazuma ali usklajenega ravnanja v smislu člena 81 Pogodbe. V tem okviru se uporabljajo tudi smernice, določene v oddelku IV obvestila o horizontalnih združitvah. Zlasti je verjetneje, da se bo usklajevanje pojavilo na trgih, kjer je pogoje usklajevanja precej lažje uskladiti in kjer je takšno usklajevanje trajno.

120. Konglomeratna združitev lahko vpliva na verjetnost usklajenega rezultata na določenem trgu, če se število učinkovitih konkurentov zmanjša v tolikšnem obsegu, da postane tiho usklajevanje dejansko mogoče. Tudi v primeru, ko konkurenti niso izključeni s trga, se lahko znajdejo v bolj ranljivem položaju. Tako se lahko izključeni konkurenti odločijo, da ne bodo ugovarjali usklajevanju, temveč bodo za svojo zaščito sprejeli višje stopnje cen.

121. Konglomeratna združitev lahko nadalje poveča tudi obseg in pomen konkurence na več trgih. Medsebojna konkurenca na več trgih lahko poveča obseg in učinkovitost ureditvenih mehanizmov, ki zagotavljajo, da so pogoji usklajevanja izpolnjeni.

([1]) Glej odstavek V o obstoju nakupne moči v obvestilu o horizontalnih združitvah.
([2]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3732 – Procter & Gamble/Gillette (2005), točka 131. Glej tudi odstavek VI o vstopu v obvestilu o horizontalnih združitvah.
([3]) Glej odstavek VII o argumentu učinkovitosti v obvestilu o horizontalnih združitvah.
([4]) Treba je poudariti, da problem dvojnih pribitkov pred združitvijo ni vedno prisoten oziroma bistven. V okviru mešanih združenih prodaj je treba dodati, da ima združeni subjekt sicer lahko spodbudo k znižanju cen za združene proizvode, vendar je učinek posameznih proizvodov manj izrazit. Spodbuda združenemu subjektu, da zviša cene edinemu lastnemu proizvodu lahko izvira iz dejstva, da pričakuje namesto tega večjo prodajo združenih proizvodov. Cena združenega proizvoda in cene prodanih (če sploh) posameznih proizvodov bodo še naprej odvisne od tega, kako se bodo konkurenti na trgu na to odzvali s svojimi cenami.
([5]) Glej npr. zadevo št. COMP/M.3732 – Procter & Gamble/Gillette (2005), točka 131.