

52004XC0205(02)

2004.2.5.

AZ EURÓPAI UNIÓ HIVATALOS LAPJA

C 31/5

Iránymutatás a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló tanácsi rendelet szerint a horizontális összefonódások értékeléséről

(2004/C 31/03)

I. BEVEZETÉS

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

2. Ennek megfelelően a Bizottságnak figyelembe kell vennie a hatékony verseny minden jelentős akadályozását, amelyet az összefonódás várhatóan okoz. Az ilyen versenysérelem elsődleges formája az erőfölényes helyzet létrehozása vagy megerősítése. Az erőfölény fogalmát a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 1989. december 21-i 4064/89/EGK tanácsi rendelettel (a továbbiakban: a 4064/89/EGK rendelet) összefüggésben az alábbiak szerint határozták meg:

»olyan helyzet, amelyben egy vagy több vállalkozás olyan gazdasági erővel rendelkezik, amelynek révén megakadályozhatja a hatékony verseny fenntartását az érintett piacon azzal, hogy lehetővé teszi számukra a versenytársaiktól, vevőiktől és végső soron a fogyasztóktól nagymértékben független cselekvést» ⁽²⁾.

3. Az erőfölény fogalmának a 4064/89/EGK rendelettel összefüggésben történő értelmezése végett a Bíróság arra hivatkozott, hogy »azt minden közösségi léptékű összefonódásra alkalmazni kell, amennyiben az a Közösségen belüli verseny szerkezetére gyakorolt hatása miatt összeegyeztethetetlennek bizonyul a Szerződés által célul kitűzött torzulásmentes verseny rendszerével» ⁽³⁾.

4. A leggyakrabban valamely vállalkozásnak az összefonódás következményeként létrejövő vagy megerősödő erőfölényes helyzete miatt állapították meg azt, hogy az összefonódás a hatékony verseny jelentős akadályozását idézi elő. Továbbá az erőfölény fogalmát alkalmazták oligopolisztikus helyzetekben a kollektív erőfölény eseteire is. Ennek következtében várható, hogy az összefonódások közös piaccal való összeegyeztethetlenségének legtöbb esete a jövőben is az erőfölény megállapítására épül majd. Ezért ez a fogalom fontos jelzés a versenysérelem mértékére nézve, amelyet annak megállapítása során kell alkalmazni, hogy valamely összefonódás várhatóan jelentős mértékben akadályozza-e a hatékony versenyt, és ezért várható-e beavatkozás ⁽⁴⁾.

Ezért e közlemény célja, hogy megőrizze azt az útmutatást, amely az eddigi döntéshozatali gyakorlatból kiolvasható, és teljes mértékben figyelembe vegye a közösségi bíróságok joggyakorlatát.

5. E közlemény célja, hogy útmutatást adjon arra nézve, hogy a Bizottság hogyan értékeli az összefonódásokat ⁽⁵⁾, amikor az érintett vállalkozások ugyanazon az érintett piacon tényleges vagy potenciális versenytársak ⁽⁶⁾. Ez a közlemény az ilyen összefonódásokra »horizontális összefonódásokként« utal. Bár bemutatja a Bizottság által a horizontális összefonódások értékelése során alkalmazott analitikus megközelítést, nem részletezheti e megközelítés összes lehetséges alkalmazását. A Bizottság a közleményben leírt megközelítést az egyes esetek konkrét tényeire és körülményeire alkalmazza.

6. Az e közleményben megállapított útmutatás a horizontális összefonódásoknak a 4064/89/EGK rendeleten alapuló, annak 1990. szeptember 21-i hatálybalépése óta elvégzett értékelése során kialakult bizottsági tapasztalatokra, valamint az Európai Közösségek Bíróságának, illetve az Elsőfokú Bíróságának a joggyakorlatára épül, és azt fejleszti tovább. A Bizottság egyedi esetekben az itt kifejtett elveket alkalmazza, fejleszti tovább és finomítja. A Bizottság ezt a közleményt a jövőbeni fejlemények fényében időről időre felülvizsgálhatja.

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

II. ÁTTEKINTÉS

8. 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 megfosztanak a fogyasztókat ezektől az előnyöktől. A »piaci erő növelése« egy vagy több vállalkozásnak az a lehetősége, hogy nyereségesen növelje árait, csökkentse termelését, az áruk vagy szolgáltatások választékát vagy minőségét, mérsékelje az innovációt, illetve más módon befolyásolja a versenyparamétereket. Ez a közlemény az »áremelés« kifejezést gyakran rövidítésként használja azokra a különféle módozatokra, amelyekkel az összefonódás károsíthatja a versenyt ⁽⁷⁾. Szállítók és vevők egyaránt rendelkezhetnek piaci erővel. Az egyértelműség kedvéért azonban a piaci erő itt rendszerint a szállító piaci erejére utal. Abban az esetben, ha a vevő piaci erejéről van szó, erre a »vevői erő« fogalma utal.

9. 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⁽⁸⁾. A legtöbb esetben az összefonódás időpontjában fennálló versenyfeltételek képezik az összehasonlítás alapját az összefonódás hatásainak értékeléséhez. Bizonyos körülmények között azonban a Bizottság figyelembe veheti a piac ésszerűen előre jelezhető jövőbeni változásait is⁽⁹⁾. Amikor tehát az összehasonlítási alapot mérlegeli, különösképpen figyelembe veheti a piacon a vállalkozások abban az esetben várható belépését és kivonulását, ha az összefonódás nem jött volna létre⁽¹⁰⁾.

10. Az összefonódások bizottsági értékelése rendszerint felöleli:

- a) az érintett termék- és földrajzi piacok meghatározását;
- b) az összefonódás versenyszempontú értékelését.

A piac meghatározásának fő célja, hogy szisztematikusan azonosítsa az összefonódással létrejött vállalkozással szemben érvényesülő azonnali versenykényszert. Ezzel kapcsolatban útmutatás található az érintett piacnak a közösségi versenyjog szempontjából történő meghatározásáról szóló bizottsági közleményben⁽¹¹⁾. Az érintett piacok körülhatárolásához vezető különféle megfontolások lényegesek lehetnek az összefonódás versenyjogi értékelésében is.

11. Ez a közlemény a következőképpen épül fel:

- a) A piaci részesedésekre és koncentrációs küszöbértékekre vonatkozó bizottsági megközelítés (III. szakasz).
- b) Annak valószínűsége, hogy kiegyenlítő tényezők hiányában az összefonódás versenyellenes hatásokkal járna az érintett piacokon (IV. szakasz).
- c) Annak valószínűsége, hogy a vevői erő kiegyenlíti a piaci erőnek az összefonódásból származó növekedését (V. szakasz).
- d) Annak valószínűsége, hogy a piacra lépések fenntartánák a hatékony versenyt az érintett piacokon (VI. szakasz).
- e) Annak valószínűsége, hogy a hatékonyságjavulás kiegyenlíti a káros versenyhatásokat, amelyek egyébként az összefonódásból erednének (VII. szakasz).
- f) A leépülő vállalkozásnak az összefonódás nélkül a piacról való eltűnésére, mint az összefonódás indokára »failing firm defence« való hivatkozás feltételei (VIII. szakasz).

12. Annak értékelésakor, hogy valamely összefonódás előreláthatólag milyen hatást gyakorol az érintett piacokra⁽¹²⁾, a Bizottság elemzi annak lehetséges versenyellenes hatásait és a vonatkozó kiegyenlítő tényezőket, mint például a vevői erőt, a belépési korlátok nagyságát, illetve a felek által hivatkozott lehetséges hatékonyságjavulást. Kivételes körülmények között a Bizottság megfontolás tárgyává teszi, hogy a leépülő vállalkozásnak az összefonódás nélkül a piacról való eltűnésére való hivatkozás feltételei teljesülnek-e.

13. A fenti elemek fényében a Bizottság megállapítja az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikke alapján, hogy az összefonódás jelentősen akadályozza-e a hatékony versenyt, különösen erőfölényes helyzet létrehozásával vagy megerősítésével, és ezért azt a közös piaccal összeegyeztethetetlennek kell-e nyilvánítani. Hangsúlyozni kell, hogy ezek a tényezők nem képeznek valamiféle »ellenőrző listát«, amelyet minden egyes esetre mechanikusan kell alkalmazni. Ehelyett a versenyjogi elemzés a konkrét esetben a megfelelő tényezők és feltételek figyelembevételével az összefonódás előrelátható hatásainak általános értékelésére épül. Az elemek nem mindegyike vonatkozik minden egyes horizontális összefonódásra, és előfordul, hogy nem szükséges az adott ügy összes elemét ugyanolyan részletességgel elemezni.

III. PIACI RÉSZESEDÉS ÉS KONCENTRÁCIÓSZINTEK

14. A piaci részesedések és a koncentrációsintek hasznos kiinduló jelzést adnak a piaci struktúrára, valamint az összefonódásban részt vevő felek és versenytársaik verseny szempontjából vett jelentőségére nézve.

15. Versenyjogi elemzésében a Bizottság rendszerint a folyó piaci részesedéseket vizsgálja⁽¹³⁾. A folyó piaci részesedések azonban kiigazíthatók úgy, hogy ésszerűen tükrözzenek bizonyos jövőbeni változásokat, például a piacra lépések, az onnan való kilépések vagy az expanzió fényében⁽¹⁴⁾. Az összefonódás utáni piaci részesedéseket azt feltételezve számítják ki, hogy az összefonódásban részt vevő felek összefonódás utáni összevont piaci részesedése megegyezik az összefonódás előtti piaci részesedéseik összegével⁽¹⁵⁾. Régebbi adatok is felhasználhatók, ha a piaci részesedések erőteljesen változnak, például olyan esetekben, amikor a piacot kevés, nagy megrendelés jellemzi. A régebbi piaci részesedések változásai hasznos információval szolgálhatnak a versenyfolyamatról és az egyes versenytársak várható jövőbeni jelentőségéről, például azzal, hogy jelzik, vajon a vállalkozások növelték-e piaci részesedésüket, vagy veszítettek abból. Mindenesetre a Bizottság a várható piaci feltételek fényében értelmezi a piaci részesedéseket, például ha a piac rendkívül dinamikus jellegű, és szerkezete innováció vagy növekedés miatt instabil⁽¹⁶⁾.

16. A piaci koncentráció általános szintje is hasznos információval szolgálhat a versenyhelyzetről. A koncentráció szintjének méréséhez a Bizottság gyakran alkalmazza a Herfindahl-Hirschman-féle indexet (HHI)⁽¹⁷⁾. A HHI kiszámítása a piacon jelen lévő összes vállalkozás egyedi piaci részesedései négyzetének összeadásával történik⁽¹⁸⁾. A HHI viszonylagosan nagyobb súlyt ad a nagyobb vállalkozások piaci részesedésének. Bár az a legjobb, ha a számításba valamennyi vállalkozást bevonják, a nagyon kis vállalkozásokra vonatkozó információ hiánya nem okvetlenül lényeges, mert az ilyen vállalkozások hatása a HHI-re elhanyagolható. Miközben a HHI abszolút szintje adhatja meg a kiinduló jelzést a verseny összefonódás utáni piacon tapasztalható nyomásáról, a HHI változása (a »delta«) igen hasznos mutatója az összefonódás által közvetlenül okozott koncentrációváltozásnak⁽¹⁹⁾.

A piaci részesedés szintjei

17. A kialakult joggyakorlat szerint a nagyon nagy – 50 %-os vagy még nagyobb – piaci részesedések önmagukban is bizonyíthatják a piaci erőfölény meglétét⁽²⁰⁾. Csakhogy a kisebb versenytársak is gyakorolhatnak elegendő kényszerítő hatást, ha például képesek és motiváltak is kínálatuk növelésére. Az olyan vállalkozást érintő összefonódás, amelynek a piaci részesedése 50 % alatt marad az összefonódás után is, szintén vehet fel versenyjogi aggályokat olyan tényezőkre való tekintettel, mint a versenytársak piaci ereje és száma, kapacitáskorlátok léte, vagy hogy az összefonódásban részt vevő felek termékei milyen mértékben minősülnek egymás közeli helyettesítőinek. A Bizottság így több esetben is azt állapította meg, hogy erőfölényes helyzet létrehozásához vagy megerősödéséhez vezetett az olyan összefonódás is, amelynek eredményeként 40 és 50 % közötti piaci részesedésű⁽²¹⁾, sőt bizonyos esetekben 40 % alatti piaci részesedésű⁽²²⁾ vállalkozás jött létre.
18. Azok az összefonódások, amelyek az érintett vállalkozások korlátozott piaci részesedése miatt feltehetőleg nem akadályozzák a hatékony versenyt, a közös piaccal összeegyeztethetőnek vélelmezhetők. A Szerződés 81. és 82. cikkének sérelme nélkül ezt jelzi különösen, ha az érintett vállalkozások piaci részesedése nem haladja meg a 25 %-ot⁽²³⁾ a közös piacon, vagy annak jelentős részén⁽²⁴⁾.

HHI-szintek

19. A Bizottság várhatóan nem állapít meg horizontális versenyjogi aggályokat olyan piacon, ahol az összefonódás utáni HHI értéke 1 000 alatt marad. Ilyen piacokon rendszerint nem szükséges a kiterjedt elemzés.
20. Szintén nem várható, hogy a Bizottság horizontális versenyjogi aggályokat állapítson meg olyan összefonódás esetén, amelyben az összefonódás utáni HHI értéke 1 000 és 2 000 között, a delta értéke pedig 250 alatt van, vagy ha az összefonódás utáni HHI értéke meghaladja a 2 000-t, a delta értéke viszont 150 alatt marad, kivéve olyan különleges körülmények között, mint például amikor az alábbi tényezők közül egy vagy több fennáll:
- az összefonódásban potenciális piacra lépő, vagy kis piaci részesedésű nemrég piacra lépett vállalkozás vesz részt;
 - az összefonódásban részt vevő felek közül egy vagy több az innovációban fontos szerepet játszik, de ez nem tükröződik a piaci részesedésekben;
 - lényeges mértékű keresztreszesedések vannak a piaci résztvevők között⁽²⁵⁾;
 - az összefonódó vállalkozások egyike saját útját járó vállalkozás, és nagy a valószínűsége annak, hogy megzavarja az egyeztetett magatartást;

- jelzések vannak korábbi vagy folytatódó egyeztetésre vagy azt elősegítő gyakorlatra;
- az összefonódásban részt vevő felek egyikének az összefonódás előtti piaci részesedése 50 % vagy több⁽²⁶⁾.

21. E HHI-szintek mindegyike a vonatkozó deltákkal együtt egy első jelzést adhat arról, hogy nincsenek a versennyel kapcsolatos aggályok. Önmagukban azonban nem vezetnek sem az ilyen aggályok létének, sem hiányának vélelmezéséhez.

IV. A HORIZONTÁLIS ÖSSZEFONÓDÁSOK LEHETSÉGES VERSENYELLENES HATÁSAI

22. A horizontális összefonódások kétféleképpen akadályozhatják jelentősen a hatékony versenyt, különösen erőfölényes helyzet létrehozásával vagy megerősítésével:
- fontos versenyképesszereket iktatnak ki egy vagy több vállalkozás tekintetében, aminek következtében ezek a vállalkozások megnövekedett piaci erővel rendelkeznek anélkül, hogy magatartásuk egyeztetéséhez folyamodnának (nem egyeztetett hatások);
 - a verseny jellegét oly módon változtatják meg, hogy azoknál a vállalkozásoknál, amelyek korábban nem egyeztetették magatartásukat, lényegesen nagyobb a valószínűsége annak, hogy egyeztetik azt, és áraitat megemelik, vagy más módon sértik a hatékony versenyt. Az összefonódás megkönnyítheti, stabilabbá vagy hatékonyabbá teheti az egyeztetést olyan vállalkozások esetében is, amelyek már az összefonódás előtt is egyeztetették magatartásukat (egyeztetett hatások).
23. A Bizottság értékeli, hogy az összefonódás által okozott változások mennyiben vezetnek e hatások bármelyikéhez. Mindkét fent említett eset lényeges lehet egy konkrét összefonódás értékelése során.

Nem egyeztetett hatások⁽²⁷⁾

24. Az összefonódás lényegesen akadályozhatja a hatékony versenyt egy adott piacon az egy vagy több eladót befolyásoló fontos versenyképesszerek kiiktatásával, aminek következtében ezeknek megnő a piaci erejük. Az összefonódás legközvetlenebb hatása az, hogy megszünteti a versenyt az összefonódásban részt vevő vállalkozások között. Például ha az összefonódás előtt az egyik összefonódásban részt vevő vállalkozás megemelte volna árait, értékesítésének egy részét elvesztette volna a másik vállalkozással szemben. Az összefonódás ezt az adott kényszert iktatja ki. Az ugyanazon a piacon működő, az összefonódásban részt nem vevő vállalkozások is hasznot húzhatnak az összefonódásból eredő versenyképesség csökkenéséből, mivel az összefonódásban részt vevő vállalkozások árnyelése a kereslet egy részét áterelheti a versenytárs vállalkozásokhoz, amelyek ezután nyereségesnek találhatják saját árait emelését⁽²⁸⁾. Az ilyen versenyképesszerek csökkenése lényeges áremelésekhez vezethet az érintett piacon.

25. Az ilyen nem egyeztetett hatásokat okozó összefonódás általában jelentősen akadályozza a hatékony versenyt azzal, hogy erőfölénys helyzetet hoz létre vagy erősít meg egyetlen olyan vállalkozás tekintetében, amely jellemző módon lényegesen nagyobb piaci részesedéssel rendelkezik az összefonódás után, mint a részesedésméret szerint utána következő versenytársa. Továbbá az oligopolisztikus piacokon való összefonódás⁽²⁹⁾, amely az összefonódásban részt vevő felek által korábban egymással szemben támasztott versenykényszerek megszüntetését vonja maga után, és amely egyúttal csökkenti a verseny fennmaradó versenytársakra nehezedő nyomását, még akkor is a verseny jelentős akadályozásához vezethet, ha az oligopólium tagjai közötti egyeztetés valószínűsége csekély. Az összefonódás-ellenőrzési rendelet tisztázza, hogy minden olyan összefonódást, amely ilyen nem egyeztetett hatásokat okoz, a közös piaccal összeegyeztethetetlennek kell nyilvánítani⁽³⁰⁾.
26. Számos, külön-külön nem szükségszerűen döntő fontosságú tényező befolyásolhatja, hogy vajon az összefonódás várhatóan lényeges, nem egyeztetett hatásokat idéz-e elő. Nem minden ilyen tényezőnek kell jelen lennie ahhoz, hogy az ilyen hatások létrejötte valószínűsíthető legyen. Felsorolásuk sem tekinthető kimerítő listának.

Az összefonódásban részt vevő vállalkozások nagy piaci részesedéssel rendelkeznek

27. Minél nagyobb egy vállalkozás piaci részesedése, annál valószínűbb, hogy piaci erővel bír. Minél nagyobb további piaci részesedés adódik ehhez, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy az összefonódás a piaci erő jelentős növekedéséhez vezet. Minél nagyobb a vevőkör növekedése, amelynek alapján egy esetleges áremelkedés után nagyobb haszonkulcs érhető el, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy az összefonódásban részt vevő vállalkozások nyereségesnek találják az ilyen áremelést a termelés vele járó csökkenése ellenére is. Bár a piaci részesedés és növekedése csak kiindulásképpen adnak támpontot a piaci erőről és annak növekedéséről, rendszerint fontos tényezői az értékelésnek⁽³¹⁾.

Az összefonódásban részt vevő vállalkozások közeli versenytársak

28. Az érintett piacon a termékeket aszerint is meg lehet különböztetni⁽³²⁾, hogy némely termékek közelebbi helyettesítői egymásnak, mint mások⁽³³⁾. Minél nagyobb mértékben helyettesíthetők egymással az összefonódásban részt vevő vállalkozások termékei, annál nagyobb a valószínűsége annak, hogy az összefonódó vállalkozások jelentősen megemelik áraikat⁽³⁴⁾. Például két olyan termelő közötti összefonódás, amelyeknek a termékeit jelentős számú vevő tekinti első, illetve második választásának, lényeges áremelkedést vonhat maga után. Így az a tény, hogy a felek közötti rivalizálás a verseny jelentős forrása volt, az elemzés központi tényezőjévé válhat⁽³⁵⁾. Az összefonódás előtti magas haszonkulcsok⁽³⁶⁾ szintén jelentős áremelést valószínűsítenek. Az összefonódásban részt vevő vállalkozások áremelési motiváltsága sokkal inkább ütközik akadályba, ha a versenytárs vállalkozások az összefonódásban részt vevő vállalkozások termékeinek a közeli helyettesítőit állítják elő, mint ha kevésbé közeli helyettesítő termékeket kínálnak⁽³⁷⁾. Így kisebb a valószínűsége annak, hogy az összefonódás jelentősen akadályozná a hatékony versenyt, különösen az erőfölénys helyzet létrehozása vagy megerősítése

révén, ha az összefonódásban részt vevő vállalkozások termékei és a versenytárs gyártók termékei egymásnak jelentős mértékben helyettesítői.

29. Ha az adatok rendelkezésre állnak, a helyettesíthetőség mértékét a vásárlói preferenciák felmérése, a vásárlói magatartás elemzése, az érintett termékek kereszttárgalmasságának becslése⁽³⁸⁾ vagy az áttérési ráták (»diversion ratios«)⁽³⁹⁾ alapján lehet értékelni. A versenytársakkal kapcsolatban lehetséges mérni, hogy a korábbiakban valamelyik, összefonódásban részt vevő fél által tett ajánlatokra kényszerített jelentett-e az összefonódásban részt vevő másik fél jelenléte⁽⁴⁰⁾.
30. Bizonyos piacokon a működő vállalkozások viszonylag könnyen és túlzott költségeket nem vállalva újrapozícionálhatják termékeiket, vagy bővíthetik termékportfóliójukat. A Bizottság különösen azt vizsgálja, hogy a versenytársak vagy az összefonódásban részt vevő felek általi újrapozícionálás vagy termékkála-bővítés lehetősége mennyiben befolyásolja az összefonódással létrejött vállalkozás áremelési motiváltságát. Azonban valamely termék újrapozícionálása vagy a termékkála-bővítés gyakran jár kockázatokkal és nagy meg nem térülő költségekkel⁽⁴¹⁾, és lehet kevésbé nyereséges, mint az aktuális termékkála.

A vevők szállítót váltási lehetőségei korlátozottak

31. Előfordulhat, hogy az összefonódásban részt vevő vállalkozások vevői nehezen váltanak más szállítókra, vagy mert kevés az alternatív szállító⁽⁴²⁾, vagy mert komoly átállási költségekkel kell szembenéznük⁽⁴³⁾. Az ilyen vevőket az áremelések különösen érzékenyen érintik. Az összefonódás kihathat az ilyen vevőkre az áremelésekkel szembeni védekezőképességére. Különösen fennállhat ez a helyzet olyan vevőknél, amelyek az összefonódásban részt vevő két vállalkozástól szereztek ellátást, hogy versenyképes árakat érhesenek el. Ebben a vonatkozásban a vevők korábbi szállítót váltási magatartására, illetve az árváltozásokra adott reakciókra vonatkozó adatok fontos információval szolgálhatnak.

A versenytársak várhatóan nem növelik kínálatukat, ha az árak emelkednek

32. Amikor a piaci körülmények olyanok, hogy az árak emelkedése esetén az összefonódásban részt vevő felek versenytársai várhatóan nem növelik kínálatukat lényegesen, az összefonódásban részt vevő vállalkozásokat ez a helyzet arra ösztönözheti, hogy az összefonódás előtti szint alá csökkentsék termelésüket, és így emeljék a piaci árakat⁽⁴⁴⁾. Az összefonódás növeli a termelés csökkentésére irányuló ösztönzést azáltal, hogy az összefonódással létrejött vállalkozásnak nagyobb vevőkört biztosít, ami alapján a termelés-csökkentés által kiváltott áremelés nyomán nagyobb haszonkulcsot élvezhet.
33. Ezzel ellentétben amikor a piaci feltételek olyanok, hogy a versenytárs vállalkozások elegendő kapacitással rendelkeznek, és nyereségesnek tartják a termelés megfelelő mértékű bővítését, a Bizottság várhatóan nem állapítja meg azt, hogy az összefonódás erőfölénys helyzetet hoz létre vagy erősít meg, illetve hogy más módon jelentősen akadályozná a hatékony versenyt.
34. Az ilyen termelésnövelés különösen akkor valószínűtlen, amikor a versenytársak kapacitáskorlátokkal néznek szembe, és a kapacitás bővítése drága⁽⁴⁵⁾, illetve ha a meglévő többletkapacitás üzemeltetése lényegesen drágább, mint a jelenleg kihasznált kapacitása.

35. Bár a kapacitáskorlátok nagyobb valószínűséggel töltenek be fontos szerepet viszonylag homogén termékek esetén, akkor is fontos lehet a szerepük, ha a vállalkozások differenciált termékeket kínálnak.

Az összefonódással létrejött vállalkozások képesek a versenytársak terjeszkedését hátráltatni

36. Néhány tervezett összefonódás, ha engedélyeznék, jelentősen akadályozná a hatékony versenyt azzal, hogy olyan helyzetet teremtenek az összefonódással létrejött vállalkozás számára, amelyben képes és motivált kisebb vállalkozások és potenciális versenytársak terjeszkedését megnehezíteni, illetve más módon korlátozni a versenytárs vállalkozások versenyképességét. Ilyen esetekben elképzelhető, hogy a versenytársak egyedileg vagy akár összességükben sincsenek olyan helyzetben, hogy olyan mértékben korlátozzák az összefonódással létrejött vállalkozást, hogy az ne emelje árait, vagy ne hozzon más, a verseny szempontjából hátrányos intézkedéseket. Előfordul például, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás olyan mértékű irányítással vagy befolyással rendelkezik a termeléshez szükséges inputok kínálata⁽⁴⁶⁾ vagy a forgalmazási lehetőségek⁽⁴⁷⁾ fölött, hogy megdrágíthatja a versenytárs vállalkozások terjeszkedését vagy piacra lépését. Ehhez hasonlóan az, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás irányítást gyakorol szabadalmak⁽⁴⁸⁾ vagy a szellemi tulajdon más formái (például márkák⁽⁴⁹⁾) fölött, megnehezítheti a versenytársak terjeszkedését vagy piacra lépését. Azokon a piacokon, ahol a különféle infrastruktúrák vagy platformok együttműködése fontos⁽⁵⁰⁾, az összefonódás lehetővé teheti az összefonódással létrejött vállalkozás számára, és ösztönözheti is azt arra, hogy versenytársai szolgáltatásainak költségét növelje, vagy csökkentse azok minőségét⁽⁵¹⁾. Értékelése során a Bizottság egyebek között figyelembe veheti az összefonódással létrejött vállalkozás versenytársaihoz mért pénzügyi erejét⁽⁵²⁾.

Az összefonódás kiiktatja a verseny egyik fontos hajtóerejét

37. Néhány vállalkozásnak nagyobb hatása van a versenyfolyamatra, mint amit piaci részesedése vagy a hasonló mutatók sugallanának. Az ilyen vállalkozás részvételével megvalósuló összefonódás jelentős és versenyellenes módon változtathatja meg a verseny dinamikáját, különösen ha a piac már koncentrált⁽⁵³⁾. Előfordulhat például, hogy valamely vállalkozás újonnan lépett új piacra, és elvárják tőle, hogy a jövőben a verseny szempontjából jelentős nyomást gyakoroljon a piacon szereplő többi vállalkozásra.
38. Azokon a piacokon, ahol az innováció a verseny jelentős hajtóereje, az összefonódás növelheti a vállalkozások arra való képességét, és ösztönözheti is őket arra, hogy új innovációkkal lépjenek a piacra, és ezáltal növeljék a versenytársakra nehezedő versenyképességet, hogy azokat innovációra készítsék az adott piacon. Ezzel szemben a hatékony versenyt jelentősen akadályozhatja, ha két fontos innovatív vállalkozás, például egy meghatározott termékpiachoz kapcsolódó, fejlesztés alatt álló terméket előállító két vállalkozás összefonódik. Ehhez hasonlóan valamely viszonylag kis piaci részesedésű vállalkozás is a verseny komoly hajtóereje lehet, ha fejlesztés alatt álló termékei ígéretesek⁽⁵⁴⁾.

Egyeztetett hatások

39. Egyes piacok szerkezete lehet olyan, hogy a vállalkozások lehetségesnek, gazdaságilag ésszerűnek és ezért kívánatosnak tartják, hogy tartósan olyan piaci magatartást tanúsítsanak, amely emelt áron való értékesítésre törekszik.

Valamely koncentrált piacon megvalósuló összefonódás jelentősen akadályozhatja a hatékony versenyt a kollektív erőfölény létrehozása vagy megerősítése révén, mert növeli annak valószínűségét, hogy az ilyen módon tevékenységüket egyeztetni képes vállalkozások növelik áraikat akár anélkül is, hogy a Szerződés 81. cikke értelemben vett megállapodást kötnének vagy összehangolt magatartáshoz folyamodnának⁽⁵⁵⁾. Az összefonódás könnyebbé, stabilabbá vagy hatékonyabbá teheti az egyeztetést olyan vállalkozások számára, amelyek már az összefonódás előtt is egyeztettek tevékenységeiket, vagy azzal, hogy erőteljesebbé teszi az egyeztetést, vagy lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy még magasabb árakban állapodjanak meg.

40. Az egyeztetés különféle formákat ölthet. Egyes piacokon a legvalószínűbb egyeztetés az, amikor az árakat a versenyszintnél magasabb szinten tartják. Más piacokon az egyeztetés célja lehet a termelésnek vagy a piacra újonnan belépő kapacitás nagyságának a korlátozása. Tevékenységeiket a vállalkozások egyeztetethetik a piac felosztásával is, például földrajzi területek⁽⁵⁶⁾ vagy a vevők egyéb jellemzői szerint, vagy versenytárgyalásokon a szerződések elosztásával is.
41. Az egyeztetés valószínűbb azokon a piacokon, ahol viszonylag egyszerű egyeztetésre 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 valamilyen formában valószínűsíthető elrettentő mechanizmus, amely aktíválható 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⁽⁵⁷⁾.
42. A Bizottság megvizsgálja, hogy lehetséges-e az egyeztetés feltételeit teljesíteni, és hogy az egyeztetés várhatóan fenntartható-e. Ebben a vonatkozásban a Bizottság megvizsgálja, hogy az összefonódás milyen változásokat valósít meg. Valamely piacon a vállalkozások számának csökkenése önmagában is lehet az egyeztetést elősegítő tényező. Az összefonódás azonban más módokon is növelheti az egyeztetett hatások valószínűségét vagy jelentőségét. Például az összefonódásban részt vehet olyan »saját útját járó« vállalkozás, amely arról ismert, hogy megakadályozza vagy megbontja az egyeztetést nevezetesen azzal, hogy nem követi versenytársai áremeléseit, vagy tulajdonságai arra ösztönzik, hogy az egyeztetésben részt vevő versenytársak által preferálttól eltérő stratégiai választásokat részesítsen előnyben. Ha az összefonódással létrejött vállalkozás olyan stratégiát fogad el, amely hasonló a többi versenytárséhoz, a megmaradó vállalkozások könnyebben egyeztetetheték tevékenységüket, és az összefonódás növelné az egyeztetés valószínűségét, stabilitását vagy hatékonyságát.
43. Az egyeztetett hatások valószínűségének értékelésekor a Bizottság figyelembe vesz minden rendelkezésére álló, az érintett piacok jellemzőire vonatkozó információt, beleértve azok strukturális tulajdonságait és az ott működő vállalkozások korábbi magatartását⁽⁵⁸⁾. A korábbi egyeztetés bizonyítékai fontosak, amennyiben az érintett piac jellemzői nem változtak lényegesen, vagy várhatóan nem változnak a közeljövőben⁽⁵⁹⁾. Ehhez az egyeztetésnek a hasonló piacokon nyert bizonyítékai ugyancsak hasznos információval szolgálhatnak.

Egyetértés az egyeztetés feltételeiről

44. Az egyeztetés kialakulásának valószínűsége nagyobb, ha a versenytársak könnyen juthatnak közös álláspontra arra nézve, hogy az egyeztetés hogyan működjön. Az egyeztetésben részt vevő vállalkozásoknak hasonló nézeteket kell képviselniük abban a tekintetben, hogy milyen intézkedéseket tekintenek az egyeztetett magatartással összhangban állónak, és melyeket nem.
45. Általánosságban minél kevésbé bonyolult és minél stabilabb a gazdasági környezet, annál könnyebb a vállalkozásoknak egyetértésre jutniuk az egyeztetés feltételeiben. Az egyeztetés például könnyebb kevés vállalkozás, mint sok vállalkozás között. Ugyancsak könnyebb egyetlen homogén termék árát egyeztetni, mint sok differenciált terméket forgalmazó piacon árat szüntetni. Hasonlóképpen könnyebb az árakat egyeztetni olyan piacon, ahol a keresleti és kínálati feltételek viszonylag stabilak, mint ahol folyamatosan változnak⁽⁶⁰⁾. Ebben az összefüggésben a változékony kereslet, a piacon tevékenykedő néhány vállalkozás jelentős belső növekedése vagy új vállalkozások gyakori piacra lépése jelezheti, hogy az adott helyzet nem eléggé stabil ahhoz, hogy az egyeztetést valószínűvé tegye⁽⁶¹⁾. Azokon a piacon, ahol az innováció fontos, az egyeztetés nehezebb lehet, mivel az innováció, különösen a jelentős innováció, lehetővé teszi az egyes vállalkozások számára, hogy versenytársikkal szemben komoly versenyelőnyre tegyenek szert.
46. A piac felosztására irányuló egyeztetés könnyebb, ha a vevők jellemzői egyszerűek, ami lehetővé teszi könnyű elosztásukat az egyeztetésben részes vállalkozások között. Ilyen jellemzők alapulhatnak a földrajzi elhelyezkedésen, a vevők típusán vagy egyszerűen olyan vevők létén, akik jellemzően egy meghatározott vállalkozástól vásárolnak. A piacfelosztás révén megvalósuló egyeztetés viszonylag egyszerű, ha az egyes vevők szállítói könnyen azonosíthatók, és az egyeztetés eszköze nem más, mint a meglévő vevőknek a meglévő szállítójukhoz történő osztása.
47. Az egyeztetésben részt vevő vállalkozások azonban találhatnak a piac felosztásán kívül más módszereket is, hogy megbirkózzanak az összetett gazdasági környezetből származó problémákkal. Például megállapíthatnak egyszerű árképzési szabályokat, ami csökkenti az egyeztetés bonyolultságát nagyszámú ár esetében. Ilyen szabályra példa a kis számú árképzési szempont megállapítása, amivel csökkenthető az egyeztetési probléma. Más példa, ha meghatározott összefüggést állapítanak meg bizonyos alapárak és számos más ár között, és ezáltal az árak alapvetően párhuzamosan mozognak. A nyilvánosság számára rendelkezésre álló kulcsfontosságú információ, a szakmai szövetségekben zajló információcsere, a kereszt-részesedés vagy a közös vállalatokban való részvétel révén szerzett információ is segítheti a vállalkozásokat abban, hogy az egyeztetés feltételeiről egyetértésre jussanak. Minél összetettebb a piaci helyzet, annál nagyobb átláthatóságra vagy annál több kommunikációra van szükség az egyeztetés feltételeire vonatkozó közös álláspont kialakításához.
48. A vállalkozások könnyebben állapodhatnak meg az egyeztetés feltételeiben, ha viszonylag szimmetrikusak⁽⁶²⁾, különösen a költségstruktúrák, piaci részesedések, kapacitásszintek, és a vertikális integráció szintjeinek vonatkozásában⁽⁶³⁾. Az olyan strukturális kapcsolatok, mint a kereszt-részesedés vagy a közös vállalatokban való részvétel, szintén segíthetnek abban, hogy az egyeztetésben részt vevő vállalkozások egyaránt ösztönzöttekké váljanak⁽⁶⁴⁾.

Az eltérések figyelemmel kísérése

49. Az egyeztetésben részt vevő vállalkozások gyakran esnek abba a kísértésbe, hogy piaci részesedésüket úgy növeljék, hogy eltérnek az egyeztetett feltételektől, például árcsökkenéssel, titkos árengedmények felkínálásával, termékük minőségének javításával, kapacitásbővítéssel vagy új vevők megnyerésének kísérletével. Csak a kellő időben alkalmazott és megfelelő mértékű megtorlás hihető fenyegetése tartja vissza a vállalkozásokat az eltérésektől. Ezért a piacoknak kellőképpen átláthatónak kell lenniük ahhoz, hogy az egyeztetésben részt vevő vállalkozások megfelelő mértékben figyelemmel kísérhessék, hogy a többi vállalkozás eltér-e a feltételektől, és így tudják, hogy mikor kell megtorló intézkedéseket alkalmazni⁽⁶⁵⁾.
50. A piac átláthatósága gyakran annál nagyobb, minél kisebb a piac aktív résztvevőinek száma. Továbbá az átláthatóság foka gyakran függ attól, hogy a piaci ügyletek hogyan valósulnak meg egy meghatározott piacon. Az átláthatóság valószínűleg nagy például olyan piacon, ahol az ügyletek nyilvános helyen, például árverésen zajlanak⁽⁶⁶⁾. Ezzel szemben kisebb az átláthatóság olyan piacon, ahol a vevők és az eladók kétoldalúan, bizalmasan tárgyalják meg az ügyleteket⁽⁶⁷⁾. A piac átláthatósági szintjének értékelésében a kulcsfontosságú elem annak meghatározása, hogy a vállalkozások a rendelkezésükre álló információból milyen következtetéseket vonhatnak le a többi vállalkozás cselekedeteiről⁽⁶⁸⁾. Az egyeztetésben részt vevő vállalkozásoknak megfelelő bizonyossággal kell tudniuk értelmezni, hogy valamely váratlan magatartás az egyeztetés feltételeitől való eltérésből adódik-e. Instabil környezetben például meglehetősen nehéz valamely vállalkozás számára tisztán látni, hogy forgalma a kereslet általánosan alacsony szintje miatt csökkent-e, vagy pedig azért, mert a versenytársa különösen alacsony árakat kínál. Hasonlóképpen amikor az összkereslet vagy a költségfeltételek ingadoznak, nehéz értelmezni, hogy vajon a versenytárs azért csökkenti-e az árait, mert az egyeztetett árak csökkenésére számít, vagy azért, mert eltér a feltételektől.
51. Néhány piacon, ahol az általános feltételek látszólag megnehezítik az eltérések figyelemmel kísérését, a vállalkozások mégis folytathatnak olyan gyakorlatot, amely megkönnyíti a figyelemmel kísérést még akkor is, ha ezt a gyakorlatot nem szükségszerűen ilyen célból kezdték. Az ilyen gyakorlat, mint például a versenyhez való igazodás vagy a legnagyobb kedvezmény kikötése, az információ önkéntes nyilvánosságra hozatala, a hirdetmények vagy a szakmai szövetségekben folytatott információcsere növelheti az átláthatóságot, illetve segítheti a versenytársakat a választások értelmezésében. Az igazgatói testületekben vállalt kereszt-megbízás, a közös vállalatokban való részvétel és egyéb hasonló megoldások is megkönnyíthetik a figyelemmel kísérést.

Az elrettentés mechanizmusa

52. Az egyeztetés nem tartható fenn, kivéve ha az eltérés következményei eléggé súlyosak ahhoz, hogy meggyőzzék az egyeztetésben részt vevő vállalkozásokat, hogy legfőbb érdekük fűződik az egyeztetés feltételeinek betartásához. Így a jövőbeni megtorlás fenyegetése az, ami az egyeztetést fenntarthatóvá teszi⁽⁶⁹⁾. A fenyegetettség azonban csak akkor hihető, ha valamelyik fél eltérésének felfedezése esetén kellően bizonyos, hogy valamilyen elrettentő mechanizmust működésbe hoznak⁽⁷⁰⁾.

53. Az a megtorlás, amely lényeges késéssel következik be, vagy amelynek megvalósítása bizonytalan, kisebb valószínűséggel képes ellensúlyozni az eltérés előnyeit. Ha például valamely piacon a ritka, de nagy volumenű megrendelések a jellemzők, nehézséget okozhat valamely eléggé súlyos elretentő mechanizmus létrehozása, mivel a megfelelő időben történő eltéréstől származó haszon nagy, bizonyos és azonnali, miközben a büntetésből származó veszteség kicsi és bizonytalan, és csak meghatározott idő elteltével jelentkezik. Az elretentő mechanizmus működtetésének gyorsasága az átláthatóság kérdéséhez kapcsolódik. Ha a vállalkozások lényeges késéssel tudják csak figyelemmel kísérni versenytársaik cselekedeteit, a megtorlás is hasonlóan késlekedni fog, és ez befolyásolhatja, hogy a megtorlás elegendő-e az eltéréstől való elretentésre.
54. Az elretentő mechanizmus hihetősége függ attól is, hogy a többi, az egyeztetésben részt vevő vállalkozás motivált-e a megtorlásra. Néhány elretentő mechanizmus, mint például az eltérő vállalkozás ideiglenes árháborúval vagy a termelés lényeges növelésével való megbüntetése roved távon gazdasági veszteséget okozhat a megtorló vállalkozások számára. Ez nem iktatja ki szükségképpen a megtorlás indítékát, mivel a roved távú veszteség lehet kisebb, mint az egyeztetési rendszerhez való visszatérést eredményező megtorlás hosszú távú haszna.
55. A megtorlásnak nem kell szükségszerűen ugyanazon a piacon megtörténnie, mint az eltérésnek⁽⁷¹⁾. Ha az egyeztetésben részt vevő vállalkozások más piacokon is részt vesznek kereskedelmi ügyeletekben, ezekben is élhetnek különféle megtorlási módszerekkel⁽⁷²⁾. A megtorlás számos formát ölthet, például közös vállalatok vagy az együttműködés más formáinak megszüntetését, vagy a közösen tulajdonolt társaságokban birtokolt részesedések eladását.

A kívülállók reakciói

56. Ahhoz, hogy az egyeztetés sikeres lehessen, az abban nem részes vállalkozások és potenciális versenytársak, illetve a vevők nem veszélyeztethetik az egyeztetéstől elvárt eredményt. Ha például az egyeztetés célja a piacon jelentkező összkapacitás csökkentése, ez csak akkor sérti a fogyasztókat, ha az egyeztetésben nem részes vállalkozások nem tudják megtenni vagy nincsenek ösztönözve arra, hogy a csökkentésre a saját kapacitásuk kellő növelésével reagáljanak azért, hogy a kapacitás nettó csökkenését megakadályozzák, vagy legalább az egyeztetett kapacitáscsökkentést veszteséggé tegyék⁽⁷³⁾.
57. A piacra lépés és a vevők vásárlóereje kiegyenlítő hatásainak az elemzésére későbbi szakaszokban kerül sor. Külön megfontolás tárgyát képezi viszont ezeknek az elemeknek az egyeztetés stabilitására gyakorolt lehetséges hatása. Ha például valamely nagyvásárló igényeinek nagy mennyiségét egyetlen szállítóra koncentrálja, vagy hosszú távú szerződéseket ajánl fel, destabilizálhatja az egyeztetést, mert ezzel sikeresen kísérti meg az egyeztetésben részt vevő valamelyik vállalkozást, hogy az a jelentős új üzlet megszerzésének reményében eltérjen attól.

Potenciális versenytárral történő összefonódás

58. Azok az összefonódások, amelyekben az érintett piacon már működő valamely vállalkozás egy, azon a piacon még csak potenciális versenytársával fonódik össze, hasonló versenyellenes hatásokkal járhatnak, mint az ugyanazon az érintett piacon már működő két vállalkozás közötti összefonódások, és így jelentősen akadályozhatják a hatékony versenyt, különösen erőfölényes helyzet létrehozása vagy megerősítése révén.
59. A potenciális versenytárral történő összefonódás járhat akár egyeztetett, akár nem egyeztetett horizontális versenyellenes hatásokkal, amennyiben a potenciális versenytárs jelentős kényszert gyakorol a piacon működő vállalkozások magatartására. Ez a helyzet áll fenn, ha a potenciális versenytárs olyan eszközökkel rendelkezik, amelyek a piacra való belépésre könnyedén felhasználhatók jelentős meg nem térülő költségek nélkül. Versenyellenes hatások jelenhetnek meg akkor is, amikor nagy valószínűség szerint az összefonódásban részt vevő félnél viszonylag rövid időszakon belül merülnek fel a piacra lépéshez szükséges meg nem térülő költségek, és ezután ez a társaság kényszert gyakorol a piacon jelenleg működő vállalkozások magatartására⁽⁷⁴⁾.
60. Ahhoz, hogy a potenciális versenytárral történő összefonódásnak lényeges versenyellenes hatásai legyenek, két alaptételnek kell teljesülnie. Először is a potenciális versenytársnak már jelentős kényszerítő hatást kell kifejtenie, vagy pedig nagyon valószínűnek kell lennie, hogy a verseny jelentős hajtóerejévé válik. Az arra vonatkozó bizonyíték, hogy a potenciális versenytárs jelentős mértékű piacra lépést tervez, segíthet a Bizottságnak abban, hogy ilyen következtetésre jusson⁽⁷⁵⁾. Másodszor nem lehet annyi más potenciális versenytárs, amennyi elegendő ahhoz, hogy fenntartsák a versenykényszert az összefonódás után⁽⁷⁶⁾.

A termelési vagy forgalmazási lánc előző fázisában található (upstream) piacon vevői erő létrehozó vagy megerősítő összefonódások

61. A Bizottság elemezheti azt is, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás milyen mértékben növeli meg vásárlóerejét a termelési vagy forgalmazási lánc előző fázisában található piacon. Egyrésztől az az összefonódás, amely létrehozza vagy megerősíti valamely vevő piaci erejét, jelentősen akadályozhatja a hatékony versenyt, különösen erőfölényes helyzet létrehozásával vagy megerősítésével. Az összefonódással létrejött vállalkozás olyan helyzetbe kerülhet, hogy a termelésre szánt inputokból csökkenti a beszerzését, és így ér el alacsonyabb árakat. Ez azután elvezethet kibocsátásának csökkentéséhez a végtermékpiacon, és ezáltal sértheti a fogyasztói jólétet⁽⁷⁷⁾. Ilyen hatások különösen akkor keletkezhetnek, amikor a termelési vagy forgalmazási lánc előző fázisában található piacon az eladók szóródása viszonylag nagy. A termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb található (downstream) piacon is érhetik káros hatások a versenyt, különösen ha az összefonódással létrejött vállalkozás arra használja fel a szállítóival szembeni vásárlóerejét, hogy kizárja versenytársait⁽⁷⁸⁾.
62. Másrésztől azonban a megnövekedett vevői erő jótékony hatással lehet a versenyre. Ha a megnövekedett vevői erő anélkül csökkenti az input költségeit, hogy korlátozná a termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb található piacon a versenyt, vagy csökkentené az össztermelést, e költségcsökkentések egy része várhatóan a fogyasztók javát szolgálja alacsonyabb árak formájában.

63. Annak értékelése érdekében, hogy valamely összefonódás jelentősen akadályozza-e a hatékony versenyt a vevői erő létrehozásával vagy megerősítésével, a termelési vagy forgalmazási lánc előző fázisában található piacokon uralkodó versenyfeltételeket kell elemezni, és a fent leírt lehetséges pozitív és negatív hatásokat értékelni.

V. A KIEGYENLÍTŐ VEVŐI ERŐ

64. A szállítót nemcsak versenytársai, hanem vevői is kényszeríthetik versenyre. Még az igen nagy piaci részesedést magukénak tudó vállalkozások sincsenek mindig olyan helyzetben összefonódás után, hogy különösen vevőiktől nagymértékben független cselekvésük által lényegesen akadályozhassák a hatékony versenyt, ha a vevők rendelkeznek kiegyenlítő vevői erővel⁽⁷⁹⁾. Ebben az összefüggésben kiegyenlítő vevői erőn a vevőnek az eladóval szemben a kereskedelmi tárgyalások során érvényesíthető alkupozícióját kell érteni, amely a vevő méretéből, az eladó által neki tulajdonított üzleti jelentőségéből és alternatív szállítókra történő átállási képességéből adódik.

65. A Bizottság, ha szükséges, figyelembe veszi, hogy a vevők milyen mértékben kerülnek olyan helyzetbe, hogy kiegyenlítyozzák azt a megnövekedett piaci erőt, amelyet az összefonódás egyébként várhatóan létrehoz. A kiegyenlítő vevői erő egyik forrása, ha a vevő hihetően képes azzal fenyegetni, hogy ésszerű időn belül alternatív szállítási forrásokhoz fordul, amennyiben a szállító megemeli árait⁽⁸⁰⁾, vagy egyébként csökkenti a minőséget, vagy rosszabb szállítási feltételeket kínál. Ilyen helyzet áll fenn, ha a vevő azonnal át tud állni más szállítókhöz⁽⁸¹⁾, hihetően tud azzal fenyegetni, hogy vertikálisan integrálódik a termelési vagy forgalmazási lánc előző fázisában található piacba, vagy képes a termelési vagy forgalmazási lánc előző fázisában található piac bővülését vagy az oda történő belépést támogatni⁽⁸²⁾, például azzal, hogy potenciális piacra lépőt győz meg nagy megrendelések odaígéréseivel. Nagyobb a valószínűsége annak, hogy a nagy és tapasztalt vevők rendelkeznek ilyen kiegyenlítő vevői erővel, mint a kisebb vállalkozások egy széttörédezett ágazatban⁽⁸³⁾. A vevő a kiegyenlítő vevői erőt úgy is érvényesítheti, hogy nem vásárolja meg a szállító által gyártott egyéb termékeket, vagy, különösen a tartós javak esetén, késlelteti beszerzéseit.

66. Bizonyos esetekben fontossá válhat külön figyelmet szentelni a vevőknek a vevői erő érvényesítésére való motiváltságának⁽⁸⁴⁾. Például előfordulhat, hogy valamely, a termelési vagy forgalmazási láncban lejjebb található piacon működő vállalkozás nem kíván a piacra lépés támogatásába befektetni akkor, ha az ilyen piacra lépés alacsonyabb beszerzési költségekből származó előnyeit versenytársai is kihasználhatják.

67. A kiegyenlítő vevői erő azonban nem tudja kellőképpen ellensúlyozni az összefonódás potenciálisan káros hatásait, ha csak azt biztosítja, hogy az erős alkupozícióval rendelkező vevők meghatározott szegmense⁽⁸⁵⁾ tud védekezni az összefonódás utáni lényegesen magasabb árak vagy rosszabb feltételek ellen⁽⁸⁶⁾. Továbbá az sem elegendő, ha a vevői erő az összefonódás előtt fennáll, annak az összefonódás után is meg kell maradnia, és hatékonyan kell érvényesülnie. Ez azért van így, mert két szállító összefonódása csökkentheti a vevői erőt, ha ezzel hitelt érdemlő alternatívát szüntet meg.

VI. PIACRA LÉPÉS

68. Ha kellőképpen könnyű valamely piacra belépni, az összefonódás valószínűsíthetően nem jelent különösebb veszélyt a versenyre. Ezért a piacra lépés elemzése fontos részét képezi a versenyszempontú értékelésnek. Ahhoz, hogy a piacra lépést az összefonódásban részt vevő felekkel szemben érvényesülő, kellő versenykényszernek lehessen tekinteni, bizonyítani kell, hogy az valószínű, kellő időben fog bekövetkezni, és elegendő ahhoz, hogy megakadályozza vagy legyőzze az összefonódásból adódó potenciális versenyellenes hatásokat.

A belépés valószínűsége

69. A Bizottság megvizsgálja, hogy a piacra lépés valószínű-e, illetve hogy a potenciális piacra lépés várhatóan kényszert gyakorol-e a piacon lévő vállalkozások utáni magatartására. Ahhoz, hogy a piacra lépés valószínűsíthető legyen, annak kellően nyereségesnek kell lennie, figyelembe véve a piacon megjelenő további termelés árhatásait és a piacon jelen lévő vállalkozások lehetséges reakcióit. A piacra lépés tehát kevésbé valószínű, ha csak nagyléptékben lehet gazdaságilag életképes, ami lényegesen nyomott árszinteket eredményezne. A piacra lépést megnehezítheti, ha a piacon jelen lévő vállalkozások képesek piaci részesedéseiket megvédeni azzal, hogy hosszú távú szerződéseket ajánlanak fel, vagy megelőzőképpen célzott árcsökkentést adnak azoknak a vevőknek, amelyeket az újonnan piacra lépő megpróbálhat megszerezni. Továbbá a magas kockázat és a sikertelen belépés költségei nem teszik valószínűvé a piacra lépést. A sikertelen piacra lépés költségei annál magasabbak, minél magasabbak a piacra lépéssel kapcsolatos meg nem térülő költségek⁽⁸⁷⁾.

70. A potenciális piacra lépők szembekerülhetnek olyan belépési korlátokkal, amelyek meghatározzák a belépés kockázatait és költségeit, és így kihatnak a piacra lépés nyereségességére. A belépési korlátok az adott piac meghatározó jellemzői, amelyek versenylőnyt biztosítanak a piacon jelen lévő vállalkozásoknak a potenciális versenytársakkal szemben. Ha a belépési korlátok alacsonyok, az összefonódásban részt vevő feleket valószínűleg a belépés nagyobb versenykényszernek teszi ki. Ezzel szemben ha a belépési korlátok magasak, az összefonódásban részt vevő vállalkozások áremelését a piacra lépés lényegesen nem korlátozná. A belépési korlátok nagyságáról az adott ágazat korábbi belépési és kilépési adatai szolgálhatnak hasznos információval.

71. A belépési korlátok számos formát ölthetnek:

a) A jogi előnyök olyan helyzeteket ölelnek fel, amelyekben a szabályozás korlátozza a piaci résztvevők számát, például a kiadott engedélyek számának korlátozásával⁽⁸⁸⁾. Idetartoznak a tarifális és nem tarifális kereskedelmi akadályok is⁽⁸⁹⁾.

b) A piacon jelen lévő vállalkozások technikai előnyöket is élvezhetnek, például preferenciális hozzáférés az alapvető eszközökhöz vagy természeti erőforrásokhoz⁽⁹⁰⁾, az innovációhoz vagy a kutatáshoz és fejlesztéshez⁽⁹¹⁾, vagy szellemi tulajdonjogokhoz⁽⁹²⁾, ami bármilyen más vállalkozás számára megnehezítheti a sikeres versenyt. Néhány ágazatban például nehéznek bizonyulhat bizonyos alapvető inputok beszerzése, illetve létezhetnek bizonyos termékeket vagy eljárásokat védő szabadalmak. Más tényezők is belépési korlátnak minősülhetnek, például a méretgazdaságosság és térgazdaságosság, a forgalmazási és értékesítési hálózatok⁽⁹³⁾, a fontos technológiákhoz való hozzáférés lehetősége.

- c) A belépési korlátok létezhetnek a piacon jelen lévő vállalkozások megszilárdult piaci helyzetéből következően is. Különösen nehéz lehet olyan ágazat piacára belépni, ahol a sikeres versenyhez tapasztalatra vagy jó hírnévre van szükség, és mindkettőt új piaci belépőként elég nehéz megszerezni. Ebben az összefüggésben olyan tényezőket kell figyelembe venni, mint a fogyasztók egy adott márka iránti hűsége⁽⁹⁴⁾, a szállítók és vevők közötti kapcsolat szorossága, a promóció vagy reklám fontossága vagy más, a jó hírnévhez kapcsolódó előnyök⁽⁹⁵⁾. A belépési korlátok közé tartozhatnak azok a helyzetek is, amikor a piacon jelenlévők arra kötelezték magukat, hogy jelentős többletkapacitást állítanak elő⁽⁹⁶⁾, vagy ha az új szállítóra való átváltás miatt a vevők-nél felmerülő költségek lehetetlenítik el a piacra lépést.
72. A piacra lépés várható nyereségességének értékelésekor figyelembe kell venni a piac várható fejlődését. A piacra lépés nagyobb valószínűséggel lesz nyereséges olyan piacon, amelyen a jövőben várhatóan jelentős növekedés lesz tapasztalható⁽⁹⁷⁾, mint azon a piacon, amely már érett, vagy várhatóan hanyatlani fog⁽⁹⁸⁾. A méretgazdaságosság vagy a hálózati hatások veszteséggé tehetik a piacra lépést, kivéve ha az új piacra lépő kellően nagy piaci részesedést tud szerezni⁽⁹⁹⁾.
73. A piacra lépés különösen valószínű, ha más piacok szállítói már rendelkeznek azokkal a termelőeszközökkel, amelyek felhasználhatók az adott piacra való belépéshez, és így csökkenthetik a piacra lépés meg nem térülő költségeit. Minél kisebb a nyereségbeli eltérés a piacra lépés és a be nem lépés között az összefonódás előtt, annál nagyobb a valószínűsége a termelőeszközök ilyen átcsoportosításának.

Időszerűség

74. A Bizottság azt is megvizsgálja, hogy a piacra lépés kellően gyors és tartós-e ahhoz, hogy elriasszon a piaci erő gyakorlásától, vagy ellensúlyozza azt. Hogy mi minősül megfelelő időszaknak, az a piac jellemzőitől és dinamikájától, valamint a potenciális piacra lépők konkrét képességeitől függ⁽¹⁰⁰⁾. A belépés azonban rendszerint csak akkor tekinthető időszerűnek, ha az két éven belül megtörténik.

Kellő méretű piacra lépés

75. A belépésnek kellően nagy hatókörűnek és nagyságrendűnek kell lennie ahhoz, hogy az összefonódás versenyellenes hatásait megakadályozza, vagy azokat legyőzhesse⁽¹⁰¹⁾. A kisléptékű piacra lépés, például valamilyen piaci résbe való behatolás, nem tekinthető elengedőnek.

VII. HATÉKONYSÁGJAVULÁS

76. A vállalkozások összefonódás formájában megvalósuló átszervezése összhangban állhat a dinamikus verseny követelményeivel, és növelheti az ágazat versenyképességét, ezáltal javítva a növekedés feltételeit, és növelve az életszínvonalat a Közösségben⁽¹⁰²⁾. Lehetséges, hogy az összefonódás révén megvalósuló hatékonyságjavulás ellensúlyozza a versenyre gyakorolt hatást, és különösen a fogyasztóknál más-különböző jelentkező lehetséges hátrányokat⁽¹⁰³⁾. Annak megállapításához, hogy az összefonódás az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikkének (2) és (3) bekezdése értelmében jelentősen akadályozza-e a hatékony versenyt, különösen erőfölényes helyzet létrehozása vagy megerősítése révén, a Bizottság elvégzi az összefonódás általános versenyszempontú értékelését. Ennek során a Bizottság figyelembe veszi a 2. cikk (1) bekezdésében említett tényezőket, többek között a műszaki és gazdasági fejlődést is, feltéve hogy az a fogyasztók javára válik, és nem akadályozza a versenyt⁽¹⁰⁴⁾.
77. A Bizottság minden kellően alátámasztott, hatékonyságjavulásra vonatkozó hivatkozást megfontolás tárgyává tesz az összefonódás általános értékelése során. 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 várhatóan arra ösztönzi majd és teszi képessé az összefonódással létrejött vállalkozást, hogy a versenyt a fogyasztók javára élénkítse, és ezáltal ellensúlyozza azokat a káros hatásokat, amelyek az összefonódás következtében egyébként a versenyt érnék.
78. Ahhoz, hogy az összefonódás értékelésekor a Bizottság figyelembe vehesse a hatékonyságjavulásra vonatkozó hivatkozásokat, és arra a következtetésre juthasson, hogy e hatékonyságjavulás következményeként nincs ok arra, hogy az összefonódást a közös piaccal összeegyeztethetetlennek nyilvánítsa, a hatékonyságjavulásnak a fogyasztók javát kell szolgálnia, az összefonódáshoz kötődőnek, és igazolhatónak kell lennie. Ezeknek a feltételeknek egyidejűleg kell teljesülniük.

A fogyasztók javát szolgáló hatékonyságjavulás

79. A hatékonyságjavulásra vonatkozó hivatkozások értékelésekor a mérce az, hogy a fogyasztók⁽¹⁰⁵⁾ ne kerüljenek rosszabb helyzetbe az összefonódás következményeként. Evégett a hatékonyságjavulásnak lényegesnek és kellő időben bekövetkezőnek kell lennie, és elvben azoknak az érintett piacokon kell a fogyasztók javát szolgálnia, ahol egyébként várhatóan versenyjogi aggályok merülnének fel.
80. Az összefonódások különféle típusú, alacsonyabb árakat vagy a fogyasztók számára más előnyöket eredményező hatékonyságjavulással járhatnak együtt. A termelési vagy forgalmazási költségek megtakarítása például lehetővé teszi az összefonódással létrejött vállalkozás számára, és egyben ösztönzést is adhat neki, hogy csökkentse árait az összefonódás után. Azzal összhangban, hogy szükséges meggyőződni arról, hogy a hatékonyságjavulás valóban a fogyasztók nettó javát szolgálja-e, költséghatékonyságnak a változó vagy határköltségek⁽¹⁰⁶⁾ csökkentését eredményező javulása valószínűleg nagyobb súllyal esik latba a hatékonyságjavulás értékelésében, mint az állandó költségek csökkenése; elvben az előbbiek nagyobb valószínűséggel eredményeznek alacsonyabb fogyasztói árakat⁽¹⁰⁷⁾. Azt a költségszűkítést, amely pusztán a termelés versenyellenes csökkentéséből származik, nem lehet a fogyasztók javát szolgáló hatékonyságjavulásnak tekinteni.
81. Ugyancsak előnyösek lehetnek a fogyasztók számára azok az új vagy továbbfejlesztett termékek vagy szolgáltatások, amelyek például a K + F és az innováció terén megvalósuló hatékonyságjavulásból származnak. Valamely új termék kifejlesztésére létrehozott közös vállalkozás például létrehozhatja azt a fajta hatékonyságjavulást, amelyet a Bizottság figyelembe vehet.

82. Az egyeztetett hatások összefüggésében a hatékonyságjavulás fokozottabban ösztönözheti az összefonódással létrejött vállalkozást arra, hogy bővítse termelését és csökkentse árait, és ezáltal csökkenhet a motiváltsága a piaci magatartásának más, a piacon jelen lévő vállalkozásokkal való egyeztetésére. A hatékonyságjavulás ezért csökkentheti az egyeztetett hatások veszélyét az érintett piacon.
83. Általánosságban minél későbbre várható a tényleges hatékonyságjavulás, a Bizottság annál kisebb jelentőséget tulajdonít neki. Ez azt is jelenti, hogy ahhoz, hogy kiegyenlítő tényezőként számításba lehessen venni, a hatékonyságjavulásnak megfelelő időben kell bekövetkeznie.
84. Az, hogy az összefonódással létrejött vállalkozás motivált-e arra, hogy a hatékonyságjavulásból adódó előnyöket továbbítsa a fogyasztóknak, gyakran függ a piacon lévő többi vállalkozás, illetve a potenciális új piacra lépők által gyakorolt versenykényszertől. Minél nagyobbak az összefonódásnak a versenyre gyakorolt lehetséges negatív hatásai, annál inkább meg kell győződnie a Bizottságnak arról, hogy az állított hatékonyságjavulás valóban jelentős, várhatóan megvalósul, és kellő mértékben továbbítódik a fogyasztóhoz. Igen valószínűtlen, hogy az olyan összefonódás, ami monopóliumhoz közeli piaci helyzetet vagy hasonló mértékű piaci erőt eredményez, a közös piaccal összeegyeztethetőnek nyilvánítható azért, mert a hatékonyságjavulásból eredő előnyök elegendőek lesznek a potenciális versenyellenes hatások ellensúlyozására.

Összefonódás-specifikusság

85. A hatékonyságjavulás csak akkor lényeges a versenyjogi értékelés szempontjából, ha az ilyen javulás a bejelentett összefonódás közvetlen következménye, és nem érhető el hasonló mértékben más, kevésbé versenyellenes megoldásokkal. Ilyen körülmények között a hatékonyságjavulást az összefonódás által okozottnak, azaz összefonódás-specifikusnak kell tekinteni ⁽¹⁰⁸⁾. Az összefonódásban részt vevő felek feladata, hogy kellő időben az összes vonatkozó információt betérjesszék annak bizonyítására, hogy a bejelentett összefonódáson kívül nincsen más, kevésbé versenyellenes, reális és elérhető, nem koncentratív jellegű alternatíva (például licenciamegállapodás, kooperatív közös vállalat), vagy koncentratív jellegű alternatíva (egy koncentratív közös vállalat, vagy egy másként strukturált összefonódás), amely megőrzi az állított hatékonyságjavulást. A Bizottság csak azokat az alternatívákat veszi figyelembe, amelyek az összefonódásban részt vevő felek üzleti helyzetében ésszerűen megvalósíthatóak, az érintett ágazat kialakult üzleti gyakorlatára tekintettel.

Igazolhatóság

86. A hatékonyságjavulásnak igazolhatónak kell lennie oly módon, hogy a Bizottság ésszerűen megbizonyosodhasson arról, hogy a hatékonyságjavulás várhatóan megvalósul, és elég lényeges mértékű ahhoz, hogy ellensúlyozza az összefonódás által a fogyasztóknak potenciálisan okozott kárt. Minél pontosabbak és minél meggyőzőbbek a hatékonyságjavulásra vonatkozó hivatkozások, annál jobban tudja a Bizottság értékelni azokat. Ha ésszerűen lehetséges, a

hatékonyságjavulást és az ebből a fogyasztókra származó előnyöket számszerűsíteni kell. Ha a szükséges adatok nem állnak rendelkezésre a pontos mennyiségi elemzéshez, akkor is be kell tudni mutatni a fogyasztókra gyakorolt, világosan meghatározható, nem pusztán marginális pozitív hatást. Általánosságban minél későbbre vetítik előre a hatékonyságjavulás megvalósulását, a Bizottság annál kisebb valószínűséget tud a hatékonyságjavulás tényleges megvalósulásának tulajdonítani.

87. Mindazon információk legnagyobb része, amelyek lehetővé teszik a Bizottság számára, hogy felmérje, hogy az összefonódás valóban olyan hatékonyságjavulást eredményez-e, amely lehetővé teszi számára az összefonódás engedélyezését, kizárólag az összefonódásban részt vevő felek birtokában van. Ezért a bejelentő felek felelőssége, hogy az összes olyan vonatkozó információt kellő időben megadják, amely szükséges annak bizonyításához, hogy a hivatkozott hatékonyságjavulás összefonódás-specifikus, és várhatóan meg is valósul. Hasonlóképpen a bejelentő felek feladata annak kimutatása, hogy a hatékonyságjavulás milyen mértékben ellensúlyozza az összefonódásból egyébként adódó, versenyre gyakorolt káros hatásokat, és ezáltal milyen mértékben szolgálja az a fogyasztók javát.
88. A hatékonyságjavulásra vonatkozó hivatkozások értékelése szempontjából lényeges bizonyítékok közé tartoznak különösen azok a belső dokumentumok, amelyek alapján a vállalkozás vezetői határoztak az összefonódásról, a vállalkozás vezetőinek a tulajdonosok, illetve a pénzügyi piacok számára a várható hatékonyságjavulásról tett nyilatkozatai, az ilyen hatékonyságjavulás és fogyasztói előnyök korábbi példái, továbbá külső szakértők összefonódás előtti vizsgálatai a hatékonyságjavulás jellegéről és mértékéről, illetve arról, hogy az várhatóan milyen mértékben szolgálja majd a fogyasztók javát.

VIII. A LEÉPÜLŐ VÁLLALKOZÁSNAK AZ ÖSSZEFONÓDÁS NÉLKÜL A PIACRÓL VALÓ ELTŰNÉSÉRE (»FAILING FIRM DEFENCE«) VALÓ HIVATKOZÁS

89. A Bizottság dönthet úgy, hogy az egyébként problematikus összefonódás mégis összeegyeztethető a közös piaccal, ha az összefonódásban részt vevő felek egyike leépülőben lévő vállalkozás. Az alapkövetelmény itt az, hogy az összefonódás után keletkező versenystruktúra-romlás ne lehessen az összefonódásnak tulajdonítani ⁽¹⁰⁹⁾. Ez akkor állhat fenn, ha a piac versenystruktúrája legalább olyan mértékben romlana, mint az összefonódás hiányában ⁽¹¹⁰⁾.
90. A Bizottság az alábbi három szempontot különösen is fontosnak tekinti a »failing firm defence« alkalmazása esetében. Először is pénzügyi nehézségei miatt az állítólagosan leépülőben lévő vállalkozás a közeljövőben kiszorul a piacról, ha azt nem veszi át egy másik vállalkozás. Másodsor nincsen más, kevésbé versenyellenes felvásárlási alternatíva, mint a bejelentett összefonódás. Harmadszor összefonódás hiányában a leépülőben lévő vállalkozás eszközei mindenképpen kikerülnének a piacról ⁽¹¹¹⁾.
91. A bejelentő felek feladata, hogy kellő időben megadják az összes vonatkozó információt, amelyre szükség van annak bizonyítására, hogy az összefonódás után keletkező versenystruktúra-romlás nem az összefonódás okozza.

- (¹) A Tanács 2004. január 20-i, 139/2004/EK rendelete (HL L 24., 2004.1.29., 1. o.).
- (²) A Gencor kontra Bizottság T-102/96 sz. ügy (EBHT 1999. II-753. o.), 200. pont. Lásd a Franciaország és mások kontra Bizottság C-68/94 és C-30/95 sz. egyesített ügy (a továbbiakban: Kali és Salz), (EBHT 1998. I-1375. o.) 221. pontját. Kivételes körülmények között az összefonódás okozhatja az erőfölényes helyzet kialakulását vagy megerősödését olyan vállalkozásnál, amely nem résztvevője a bejelentett ügyletnek (lásd az Exxon/Mobil IV/M.1383 sz. ügy 225–229. pontját; a Grupo Villar MIR/EnBW/Hidroelectrica del Cantabrico COM/M.2434 sz. ügy 67–71. pontját.)
- (³) Lásd még a Kali és Salz C-68/94 és C-30/95 sz. egyesített ügy 170. pontját.
- (⁴) Lásd az összefonódás-ellenőrzési rendelet (25) és (26) preambulumbekzdését.
- (⁵) Az összefonódás-ellenőrzési rendeletben használt »összefonódás« kifejezés többféle típusú ügyletre, nevezetesen összeolvadásra, felvásárlásokra, irányítás megszerzésére és bizonyos típusú közös vállalatokra is vonatkozik. E közlemény hátralevő részében, kivéve ha másképpen nem határozza meg, az »összefonódás« kifejezés az összes fenti típusú ügyletre vonatkozik.
- (⁶) A közlemény nem tárgyalja a versenyre gyakorolt olyan hatásoknak az értékelését, amelyekkel az összefonódás más piacokon járhat, ideértve a vertikális és konglomerátum hatásokat. Nem tárgyalja az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikkének (4) bekezdésében említett közös vállalat hatásainak értékelését sem.
- (⁷) Ezt a kifejezést úgy kell értelmezni, hogy olyan helyzetekre is vonatkozik, 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.
- (⁸) Hasonlóan a bejelentés nélkül megvalósított összefonódás esetén a Bizottság az összefonódást azoknak a versenyfeltételeknek a fényében értékeli, amelyek a megvalósult összefonódás nélkül fennmaradtak volna.
- (⁹) Lásd például a Hoffmann La Roche/Boehringer Mannheim IV/M.950 sz. ügyben hozott 98/526/EK bizottsági határozat 13. pontját, HL L 234., 1998.8.21., 14. o.; a Glaxo Wellcome/SmithKline Beecham IV/M.1846 sz. ügy 70–72. pontját; a Bayer/Aventis Crop Science COMP/M.2547 sz. ügy 324. és rá következő pontját.
- (¹⁰) Lásd például a Gencor kontra Bizottság T-102/96 sz. ügy (EBHT 1999. II-753. o.) 247–263. pontját.
- (¹¹) HL C 372., 1997.12.9., 5. o.
- (¹²) Lásd a Gencor kontra Bizottság T-102/96 sz. ügy (EBHT 1999. II-753. o.) 262. pontját, valamint az Airtours kontra Bizottság T-342/99 sz. ügy (EBHT 2002. II-2585. o.) 280. pontját.
- (¹³) Ami a piaci részesedések számítását illeti, lásd még a Bizottság közleményét a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról, 54–55. pont, HL C 372., 1997.12.9., 3. o.
- (¹⁴) Lásd például az Astra Zeneca/Novartis COMP/M.1806 sz. ügy 150. és 415. pontját.
- (¹⁵) Adott esetben a piaci részesedések kiigazíthatók különösen azért, hogy figyelembe vegyék a más vállalkozásokban fennálló, irányítást megalapozó érdekeltségeket (lásd például az Exxon/Mobil IV/M.1383 sz. ügy 446–458. pontját; a Boeing/Hughes COMP/M.1879 sz. ügy 60–79. pontját; a Hutchison/RCPM/ECT COMP/JV 55 sz. ügy 66–75. pontját), illetve más, harmadik felekkel kötött egyéb megállapodásokat (lásd például az alvállalkozók tekintetében a Framatome/Siemens/Cogema a COMP/M.1940 sz. ügyben hozott 2001/769/EK bizottsági határozat 142. pontját, HL L 289., 2001.11.6., 8. o.).
- (¹⁶) Lásd például a Philips/Agilent Health Care Technologies COMP/M.2256 sz. ügy 31–32. pontját, illetve a HP/Compaq COMP/M.2609 sz. ügy 39. pontját.
- (¹⁷) Lásd például a FCC/Vivendi IV/M.1365 sz. ügy 40. pontját; a Hutchison/RCPM/ECT COMP/JV 55 sz. ügy 50. pontját. Ha helyénvaló, a Bizottság a koncentráció fokának mérésére más is használhat, például a koncentrációs rátákat, amelyek az adott piacon vezető szerepet betöltő kisszámú (általában 3 vagy 4) vállalkozás együttes piaci részesedését mérik.
- (¹⁸) Például egy, 40 %, 20 %, 15 %, 15 % és 10 %-os piaci részesedéssel rendelkező 5 vállalkozásból álló piac a HHI-indexe 2 550 ($40^2 + 20^2 + 15^2 + 15^2 + 10^2 = 2 550$). A HHI a közel 0-tól (atomizált piacon) 10 000-ig (a tiszta monopólium esetében) terjedhet.
- (¹⁹) A koncentrációnak a HHI által mért növekedése a piaci összkoncentrációtól függetlenül is kiszámítható az összefonódásban részt vevő vállalkozások piaci részesedései szorzatának megkétszerezésével. Ha például két, egyenként 30 %, illetve 15 % piaci részesedéssel rendelkező vállalkozás összefonódásáról van szó, ez a HHI-t 900-zal növelné ($30 \times 15 \times 2 = 900$). E módszer magyarázata a következő: az összefonódás előtt az összefonódásban részt vevő vállalkozások piaci részesedései egyenként a részesedés négyzetével járulnak hozzá a HHI-hoz: $a^2 + b^2$. Az összefonódás után a hozzájárulásuk mértéke az összegük négyzete: $(a + b)^2$, ami egyenlő $a^2 + b^2 + 2ab$. A HHI növekedése ezért megfelel a $2ab$ -nak.
- (²⁰) Az Endemol kontra Bizottság T-221/95 sz. ügy (EBHT 1999. II-1299. o.) 134. pont, illetve a Gencor kontra Bizottság T-102/96 sz. ügy (EBHT 1999. II-753. o.) 205. pont. Külön kérdés, hogy vajon az erőfölényes helyzet létrejön-e vagy megerősödik az összefonódás eredményeként.
- (²¹) Lásd például a Nestlé/Ralston Purina COMP/M2337 sz. ügy 48–50. pontját.
- (²²) Lásd a Rewe/Meinl IV/M.1221 sz. ügyben hozott, 1999/674/EK bizottsági határozat 98–114. pontját, HL L 274., 1999.10.23., 1. o., illetve a Nestlé/Ralston Purina COMP/M.2337 sz. ügy 44–47. pontját.
- (²³) A piaci részesedések kiszámítása kritikus mértékben függ a piac meghatározásától. Hangsúlyozni kell, hogy a Bizottság nem szükségszerűen fogadja el a felek által javasolt piacmeghatározást.
- (²⁴) Az összefonódás-ellenőrzési rendelet (32) preambulumbekzdése. Azonban ez nem vonatkozik azokra az esetekre, amikor a tervezett összefonódás az »érintett vállalkozásokat« és más harmadik személyek részvételével kollektív erőfölényes helyzetet hoz létre vagy erősít meg (lásd a Kali és Salz C-68/94 és C-30/95 sz. egyesített ügyek (EBHT 1998. I-1375. o.) 171. és rá következő pontjait; valamint a Gencor kontra Bizottság T-102/96 sz. ügy (EBHT 1999. II-753. o.) 134. és rá következő pontjait).
- (²⁵) A keresztrészesedésekkel vagy közös vállalatokkal jellemzett piacokon a Bizottság alkalmazhat módosított HHI-t, ami figyelembe veszi az ilyen részesedéseket is (lásd például az Exxon/Mobil IV/M.1383 sz. ügy 256. pontját).

- (26) Lásd a 17. bekezdést.
- (27) Ezt gyakran nevezik »egyoldalú« hatásnak is.
- (28) A versenytársak által várt ilyen reakciók lényeges tényezőt jelenthetnek, mert befolyásolhatják az összefonódással létrejött vállalkozás áremelésre irányuló motiváltságát.
- (29) Az oligopolisztikus piac olyan piaci struktúrára utal, amelyen korlátozott számú nagy vállalkozás van jelen. Mivel bármelyik vállalkozás magatartása érzékelhető hatással van az általános piaci feltételekre, és így közvetetten az összes többi vállalkozás helyzetére, az oligopolisztikus vállalkozások egymástól függenek.
- (30) Az összefonódás-ellenőrzési rendelet (25) preambulumbekkezdése.
- (31) Lásd különösen a 17. és 18. pontot.
- (32) A termékek különféleképpen különböztethetők meg. Megkülönböztethetők például földrajzi elhelyezkedés, a fióktelep vagy az áruház helye szerint; a hely a kiskereskedelmi elosztásnál, bankoknál, utazási irodáknál vagy benzinkutaknál számít. Hasonlóképpen a megkülönböztetés alapulhat a márka megjelenítésén, műszaki előíráson, a minőségen vagy a szolgáltatás terjedelmén. Adott piacon a reklámozás szintje jelezheti a vállalkozások termékeik megkülönböztetésére irányuló erőfeszítéseit. Más termékek esetén a vevőknél felmerülhetnek átállási költségek, ha a versenytársak termékét kívánják használni.
- (33) Az érintett piac meghatározásához lásd a fent idézett, a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról szóló bizottsági közleményt.
- (34) Lásd például a Barilla/BPS/Kamps COMP/M.2817 sz. ügy 34. pontját; illetve a Volvo/Scania COMP/M.1672 sz. ügyben hozott 2001/403/EK bizottsági határozat 107–148. pontját, HL L 143., 2001.5.29., 74. o.
- (35) Lásd például a Procter & Gamble/VP Schickedanz (II) IV/M.430 sz. ügyben hozott 94/893/EK bizottsági határozatot, HL L 354., 1994.6.21., 32. o.; a Kaysersberg kontra Bizottság T-290/94 sz. ügy, (EBHT 1997. II-2137. o.) 153. pontját; a Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM IV/M.774 sz. ügyben hozott 97/610/EK bizottsági határozat 179. pontját, HL L 247., 1997.9.10., 1. o.; a SCA/Metsä Tissue COMP/M.2097 sz. ügyben hozott 2002/156/EK bizottsági határozat 94–108. pontját, HL L 57., 2002.2.27., 1. o.; illetve a Schneider kontra Bizottság T-310/01 sz. ügy (EBHT 2002. II-4071. o.) 418. pontját.
- (36) Tipikusan a figyelembe veendő haszonkulcs (m) az ár (p) és a kibocsátás egy további egysége szállításának költségnövekménye (c) közötti különbség, az ár százalékában kifejezve ($m = (p - c)/p$).
- (37) Lásd például a Volvo/Renault VI. IV/M.1980 sz. ügy 34. pontját; a Philips Agilent/Health Care Solutions, COMP/M.2256 sz. ügy 33–35. pontját; a Philips/Marconi Medical Systems COMP/M.2537 sz. ügy 31–34. pontját.
- (38) A kereslet kereszt-árrugalmassága azt méri, hogy a keresett termék mennyisége milyen mértékben változik valamely más termék árának változása miatt minden más feltétel változatlanok tekintése esetén. A saját ár rugalmassága azt méri, hogy valamely termék iránti kereslet milyen mértékben változik a termék árának változására reagálva.
- (39) Az A termékről a B termékre történő áttérés rátája méri az A termék árának emelése miatt A termék meg nem valósult, hanem a B termék értékesítésére konvertálódott értékesítésének hányadát.
- (40) A Boeing/McDonnell Douglas IV/M.877 sz. ügyben hozott 97/816/EK bizottsági határozat 58. és a rá következő pontjai, HL L 336., 1997.12.8., 16. o.; a GE/Instrumentarium COMP/M.3083 sz. ügy 125. és rá következő pontjai.
- (41) A meg nem térülő költségek azok a költségek, amelyek a piacról történő kivonuláskor nem térülnek meg.
- (42) Lásd például a Boeing/McDonnell Douglas IV/M.877 sz. ügyben hozott 2002/156/EK bizottsági határozat 70. pontját, HL L 336., 1997.12.8., 16. o.
- (43) Lásd például az Agfa Gevaert/DuPont IV/M.986 sz. ügy 63–71. pontját, HL L 211., 1998.7.29., 22. o.
- (44) Lásd például a CVC/Lenzing COMP/M.2187 sz. ügy 162–170. pontját.
- (45) Amikor a Bizottság a versenytársak lehetséges kapacitásbővítését elemzi, a piacra lépésről szóló VI. szakaszban leírt tényezőkhöz hasonló tényezőket vizsgál. Lásd például a CVC/Lenzing COMP/M.2187 sz. ügy 162–173. pontját.
- (46) Lásd például az Endemol kontra Bizottság T-221/95 sz. ügy (EBHT 1999. II-1299. o.) 167. pontját.
- (47) Lásd például a Kesko kontra Bizottság T-22/97 sz. ügy, (EBHT 1999. II-3775. o.) 141. és a rá következő pontjait.
- (48) Lásd például a Dow Chemical/Union Carbide M.1671 sz. ügyben hozott 2001/684/EK bizottsági határozat 107–114. pontját, HL L 245., 2001.9.14., 1. o.
- (49) Lásd például a Kimberly-Clark/Scott IV/M.623 sz. ügyben hozott 96/435/EK bizottsági határozatot, HL L 183., 1996.7.23., 1. o.; a BabyliSS SA kontra Bizottság (»Seb/Moulinex«) T-114/02 sz. ügy (EBHT 2003. II-000. o.) 343. és rá következő pontjait.
- (50) Ez a helyzet áll fenn például az olyan hálózatos ágazatokban, mint az energia, a távközlés és a többi hírközlési ágazat.
- (51) A Worldcom/MCI IV/M.1069 sz. ügyben hozott 99/287/EK bizottsági határozat 117. és rá következő pontjai, HL L 116., 1999.5.4., 1. o.; az MCI Worldcom/Sprint IV/M.1741 sz. ügy 145. és a rá következő pontjai; a Vodafone Airtouch/Mannesmann IV/M.1795 sz. ügy 44. és rá következő pontjai.
- (52) Az RJB Mining kontra Bizottság T-156/98 sz. ügy (EBHT 2001. II-337. o.)
- (53) A Boeing/McDonnell Douglas IV/M.877 sz. ügyben hozott 2002/156/EK bizottsági határozat 58. pontja, HL L 336., 1997.12.8., 16. o.; a Haniel/Ytong COMP/M.2568 sz. ügy 126. pontja.
- (54) Az egyik összefonódásban részt vevő fél olyan fejlesztés alatt álló termékeire, amelyek várhatóan versenyeznek a másik fél hasonló vagy már meglévő termékeivel, példaként lásd a Glaxo Wellcome/SmithKline Beecham IV/M.1846 sz. ügy 188. pontját.
- (55) A Gencor kontra Bizottság T-102/96 sz. ügy (EBHT 1999. II-753. o.) 277. pontja; az Airtours kontra Bizottság T-342/99 sz. ügy (EBHT 2002. II-2585. o.) 61. pontja.
- (56) Ez a helyzet állhat fenn, ha az oligopolisták történelmi okok miatt különféle területekre koncentrálják értékesítésüket.

- (57) Az Airtours kontra Bizottság T-342/99 sz. ügy (EBHT 2002. II-2585. o.) 62. pontja.
- (58) Lásd a Nestlé/Perrier IV/M.190 sz. ügyben hozott 92/553/EK bizottsági határozat 17–118. pontját, HL L 356., 1992.12.5., 1. o.
- (59) Lásd például a ABB/Daimler Benz IV/M.580 sz. ügy 95. pontját.
- (60) Lásd például a SCA/Metsä Tissue COMP/M.2097 sz. ügyben hozott 2002/156/EK bizottsági határozat 148. pontját, HL L 57., 2002.2.27., 1. o.
- (61) Lásd például a Kodak/Imation IV/M.1298 sz. ügy 60. pontját.
- (62) A Gencor kontra Bizottság T-102/96 sz. ügy (EBHT 1999. II-753. o.) 222. pontja; a Nestlé/Perrier IV/M.190 sz. ügyben hozott 92/553/EK bizottsági határozat 63–123. pontja, HL L 356., 1992.12.5., 1. o.
- (63) Annak felmérése során, hogy valamely összefonódás növelheti-e a piacon jelen lévő különféle vállalkozások szimmetriáját, a hatékonyságjavulás fontos jelzés lehet (lásd még a közlemény 82. pontját).
- (64) Lásd például a VEBA/VIAG COMP/M.1673 sz. ügyben hozott 2001/519/EK bizottsági határozat 226. pontját, HL L 188., 2001.7.10., 1. o.; illetve a Nordbanken/Postgirot COMP/M.2567 sz. ügy 54. pontját.
- (65) Lásd például a Shell/DEA COMP/M.2389 sz. ügy 112. és a rá következő pontjait; valamint a BP/E.ON COMP/M.2533 sz. ügy 102. és a rá következő pontjait.
- (66) Lásd még a Dán Korona/Vestjyske Slagterier IV/M.1313 sz. ügyben hozott 2000/42/EK bizottsági határozat 176–179. pontját, HL L 20., 2000.1.25., 1. o.
- (67) Lásd például a Nestlé/Schöller COMP/M.2640 sz. ügy 37. pontját; az Enso/Stora COMP/M.1225 sz. ügyben hozott 1999/641/EK bizottsági határozat 67–68. pontját HL L 254., 1999.9.29., 9. o.
- (68) Lásd például a Rexam (PLM)/American National Can IV/M.1939 sz. ügy 24. pontját.
- (69) Lásd a Shell/DEA COMP/M.2389 sz. ügy 121. pontját, illetve a BP/E.ON COMP/M.2533 sz. ügy 111. pontját.
- (70) Bár az elretentő mechanizmusokat néha »büntető« mechanizmusoknak nevezik, ezt nem szabad abban a szigorú értelemben venni, hogy az ilyen mechanizmus szükségszerűen az eltérést megvalósító vállalkozást egyedileg bünteti. Az az elvárás, hogy az összehangolás bizonyos időszakra összeomolhat, ha valamely eltérésre fény derül, önmagában is elegendő elretentő mechanizmusként működhet.
- (71) Lásd például a Dán Korona/Vestjyske Slagterier IV/M.1313 sz. ügyben hozott 2000/42/EK bizottsági határozat 177. pontját, HL L 20., 2000.1.25., 1. o.
- (72) Lásd a Gencor kontra Bizottság T-102/96 sz. ügy (EBHT 1999. II-753. o.) 281. pontját.
- (73) Ezeket az elemeket a nem összehangolt hatásokhoz hasonló módon elemzik.
- (74) Lásd például az Air Liquide/BOC IV/M.1630 sz. ügy 201. és a rá következő pontjait. Olyan esetre példaként, amikor a másik összefonódásban részt vevő vállalkozás piacra lépése nem volt kielégítő módon valószínűsíthető rövid és középtávon, lásd az ARD kontra Bizottság T-158/000 sz. ügy, (EBHT 2003. II-000. o.) 115–127. pontját.
- (75) A Telia/Telenor IV/M.1439 sz. ügyben hozott 2001/98/EK bizottsági határozat 330–331. pontja, HL L 40., 2001.2.9., 1. o., valamint az Akzo Nobel/Hoechst Roussel Vet IV/M.1681 sz. ügy 64. pontja.
- (76) Az Air Liquide/BOC IV/M.1630 sz. ügy 219. pontja; az EDF/EnBW COMP/M.1853 sz. ügyben hozott 2002/164/EK bizottsági határozat 54–64. pontja, HL L 59., 2002.2.28., 1. o.
- (77) Lásd a Rewe/Meinl M.1221 sz. ügyben hozott 1999/674/EK bizottsági határozat 71–74. pontját, HL L 274., 1999.10.23., 1. o.
- (78) A Kesko kontra Bizottság T-22/97 sz. ügy, (EBHT 1999. II-3775. o.) 157. pontja; a Boeing/McDonnell Douglas M.877 sz. ügyben hozott 2002/156/EK bizottsági határozat 105–108. pontja, HL L 336., 1997.12.8., 16. o.
- (79) Lásd például a Pirelli/BICC IV/M.1882 sz. ügy 73–80. pontját.
- (80) Lásd például a Valeo/ITT Industries IV/M.1245 sz. ügy 26. pontját.
- (81) Még kisszámú vevő sem rendelkezik szükségszerűen elegendő vevői erővel, ha a magas áttálási költségek nagymértékben »kötik« őket (lásd a CVC/Lenzing COMP/M.2187 sz. ügy 223. pontját).
- (82) Az Enso/Stora COMP/M.1225 sz. ügyben hozott 1999/641/EK bizottsági határozat 89–91. pontja, HL L 254., 1999.9.29., 9. o.
- (83) Helyénvaló lehet a vevők oldalán fennálló koncentrációt a kínálati oldali koncentrációval összehasonlítani (a Hutchison/RCPM/ECT COMP/JV 55 sz. ügy 119. pontja, valamint az Enso/Stora COMP/M.1225 sz. ügyben hozott 1999/641/EK bizottsági határozat 97. pontja, HL L 254., 1999.9.29., 9. o.
- (84) A Hutchison/RCPM/ECT COMP/JV 55 sz. ügy 129–130. pontja.
- (85) A SCA/Metsä Tissue COMP/M.2097 sz. ügyben hozott 2002/156/EK bizottsági határozat 88. pontja, HL L 57., 2002.2.27. A piacmeghatározás összefüggésében bizonyos esetekben lényeges lehet a különféle vevőkategóriák közötti árdiszkrimináció (lásd a 43. bekezdésben idézett, az érintett piac meghatározásáról szóló bizottsági közleményt).
- (86) Ennek megfelelően a Bizottság értékelheti, hogy a különféle vevők rendelkeznek-e kiegyenlítő vevői erővel, lásd például a az Enso/Stora COMP/M.1225 sz. ügyben hozott 1999/641/EK bizottsági határozat 84–97. pontját, HL L 254., 1999.9.29., 9. o.
- (87) A Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM IV/M.774 sz. ügyben hozott 97/610/EK bizottsági határozat 184. pontja, HL L 247., 1997.9.10., 1. o.
- (88) A Vodafone/Airtouch IV/M.1430 sz. ügy 27. pontja; a France Télécom/Orange IV/M.2016 sz. ügy 33. pontja.
- (89) Az Alcoa/Reynolds COMP/M.1693 sz. ügyben hozott 2002/174/EK bizottsági határozat 87. pontja, HL L 58., 2002.2.28.
- (90) Az Anglo American Corp./Lonrho IV/M.754 sz. ügyben hozott 95/335/EK bizottsági határozat 118–119. pontja, HL L 149., 1998.5.20., 21. o.
- (91) A Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM IV/M.774 sz. ügyben hozott 97/610/EK bizottsági határozat 184–187. pontja, HL L 247., 1997.9.10., 1. o.
- (92) A Shell/Montecatini IV/M.269 sz. ügyben hozott 94/811/EK bizottsági határozat 32. pontja, HL L 332., 1994.12.22., 48. o.

- (⁹³) A The Coca-Cola Company/Carlsberg A/S IV/M.833 sz. ügyben hozott 98/327/EK bizottsági határozat 74. pontja, HL L 145., 1998.5.15., 41. o.
- (⁹⁴) A The Coca-Cola Company/Carlsberg A/S IV/M.833 sz. ügyben hozott 98/327/EK bizottsági határozat 72–73. pontja, HL L 145., 1998.5.15., 41. o.
- (⁹⁵) A SCA/Metsä Tissue COMP/M.2097 sz. ügyben hozott 2002/156/EK bizottsági határozat 83–84. pontja, HL L 57., 2002.2.27., 1. o.
- (⁹⁶) Az Industri Kapital Nordkem/Dyno IV/M.1813 sz. ügyben hozott 2001/432/EK bizottsági határozat 100. pontja, HL L 154., 2001.6.9., 41. o.
- (⁹⁷) Lásd például az Agfa-Gevaert/Dupont IV/M.986 sz. ügyben hozott 98/475/EK bizottsági határozat 84–85. pontját, HL L 211., 1998.7.29., 22. o.
- (⁹⁸) A Gencor kontra Bizottság T-102/96 sz. ügy, (EBHT 1999. II-753. o.) 237. pontja.
- (⁹⁹) Lásd például a Sanitec/Sphinx IV/M.1578 sz. ügyben hozott 2000/718/EK bizottsági határozat 114. pontját, HL L 294., 2000.11.22., 1. o.
- (¹⁰⁰) Lásd például az Alcoa/Reynolds COMP/M.1693 sz. ügyben hozott 2002/174/EK bizottsági határozat 31–32. és 38. pontját, HL L 58., 2002.2.28.
- (¹⁰¹) A Tetra Pak/Alfa Laval IV/M.68 sz. ügyben hozott 91/535/EGK bizottsági határozat 3.4. pontja, HL L 290., 1991.10.22., 35. o.
- (¹⁰²) Lásd az összefonódás-ellenőrzési rendelet (4) preambulumbekzdését.
- (¹⁰³) Lásd az összefonódás-ellenőrzési rendelet (29) preambulumbekzdését.
- (¹⁰⁴) V.ö. az összefonódás-ellenőrzési rendelet 2. cikke (1) bekezdésének b) pontjával.
- (¹⁰⁵) A 2. cikk (1) bekezdésének b) pontja szerint a »fogyasztó« fogalma magában foglalja a közbenső és a végső fogyasztókat is, azaz az összefonódással érintett termékek felhasználóit. Másként kifejezve az e rendelkezés értelmében vett fogyasztó magában foglalja az összefonódásban részt vevő felek potenciális és/vagy tényleges vevőit.
- (¹⁰⁶) A változó költségek azok a költségek, amelyek a termelés vagy értékesítés szintjével változnak egy meghatározott időszakban. A határköltség a termelés vagy értékesítés marginális növekményére jutó költségnövekmény.
- (¹⁰⁷) Általában az állandó költségek megtakarítása nem kap olyan súlyt, mert az állandó költségek és a fogyasztói árak közötti kapcsolat rendszerint kevésbé közvetlen, legalábbis rövid távon.
- (¹⁰⁸) Az e közlemény 9. pontjában meghatározott általános elvnek megfelelően.
- (¹⁰⁹) A Kali és Salz C-68/94 és C-30/95 sz. egyesített ügy 110. pontja.
- (¹¹⁰) A Kali és Salz C-68/94 és C-30/95 sz. egyesített ügy 114. pontja. Lásd még a BASF/Pantochim/Eurodiol COMP/M.2314 sz. ügyben hozott 2002/365/EK bizottsági határozat 157–160. pontját, HL L 132., 2002.5.17., 45. o. Ez a követelmény az e közlemény 9. pontjában meghatározott általános elvhez fűződik.
- (¹¹¹) Azon megállapítás mögött, hogy a leépülőben lévő vállalkozás eszközei mindenképpen kikerülnek a kérdéses piacról, az húzódhat meg – különösen monopólium létrejöttével járó összefonódás esetében –, hogy a leépülőben lévő vállalkozás piaci részesedése mindenképpen az összefonódásban részt vevő másik féllel lesz. Lásd a Kali és Salz C-68/94 és C-30/95 sz. egyesített ügy 115–116. pontját.