

Suuntaviivat horisontaalisten sulautumien arvioinnista yrityskeskittymien valvonnasta annetun neuvoston asetuksen nojalla

(2004/C 31/03)

I JOHDANTO

1. Yrityskeskittymien valvonnasta 20 päivänä tammikuuta 2004 annetun neuvoston asetuksen N:o 139/2004 ⁽¹⁾ (jäljempänä "sulautuma-asetus") 2 artiklassa säädetään, että komission on arvioitava asetuksen soveltamisalaan kuuluvat keskittymät tutkiakseen, soveltuvatko ne yhteismarkkinoille. Tätä tarkoitusta varten komission on arvioitava 2 artiklan 2 ja 3 kohdan mukaisesti, estäisikö keskittymä olennaisesti tehokasta kilpailua yhteismarkkinoilla tai niiden merkittävällä osalla, erityisesti seurauksena määräävän aseman luomisesta tai vahvistamisesta.
2. Näin ollen komission on otettava huomioon keskittymästä todennäköisesti aiheutuva merkittävä haitta tehokkaalle kilpailulle. Määräävän aseman luominen tai vahvistaminen on tällaisen kilpailua koskevan haitan tärkein muoto. Määräävän aseman käsite määriteltiin yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annettua neuvoston asetusta (ETY) N:o 4064/89 (jäljempänä "asetus N:o 4064/89") sovellettaessa seuraavasti:

"sellainen yhdellä tai useammalla yrityksellä oleva taloudellinen valta-asema, jonka perusteella ne voivat estää tehokkaan kilpailun jatkumisen relevanteilla markkinoilla, koska tämä valta-asema antaa niille mahdollisuuden toimia huomattavan itsenäisesti suhteessa kilpailijoihinsa, asiakkaisiinsa ja lopulta myös kuluttajiin" ⁽²⁾.

3. Tulkittaessa määräävän aseman käsitettä asetusta N:o 4064/89 sovellettaessa yhteisöjen tuomioistuin otti huomioon sen, että "asetusta on tarkoitus soveltaa kaikkiin yhteisönlajuisiin keskittymiin, jotka voivat osoittautua perustamissopimuksessa edellytettyyn vääristymättömän kilpailun järjestelmään soveltumattomiksi sen vaikutuksen vuoksi, joka niillä on kilpailurakenteeseen yhteisössä" ⁽³⁾.
4. Yhden ainoan yrityksen hallussa olevan määräävän aseman syntyminen tai vahvistuminen sulautuman seurauksena on ollut yleisin peruste päätelmälle, että keskittymä johtaisi tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen. Määräävän aseman käsitettä on sovellettu myös oligopolistisessa tilanteessa tapauksiin, joissa on kyse yhteisestä määräävästä asemasta. Tämän seurauksena on odotettavissa, että useimmat tapaukset, joissa keskittymä todetaan yhteismarkkinoille soveltumattomaksi, perustuvat jatkossakin todettuun määräävään asemaan. Määräävän aseman käsite antaa sen vuoksi merkittävää osuutta siitä, minkä kilpailulle aiheutuvaa haittaa koskevan standardin mukaan on arvioitava, estääkö keskittymä todennäköisesti tehokasta kilpailua merkittävässä määrin, ja näin ollen siitä, kuinka todennäköistä väliintulo on ⁽⁴⁾. Tämän vuoksi tällä tiedonannolla

on tarkoitus säilyttää ohjeistus, joka perustuu aikaisempaan päätöksentekokäytäntöön, ja ottaa täysimääräisesti huomioon yhteisöjen tuomioistuinten aikaisempi oikeuskäytäntö.

5. Tämän tiedonannon tarkoituksena on antaa ohjeistusta siitä, kuinka komissio arvioi keskittymiä ⁽⁵⁾, kun keskittymään osallistuvat yritykset ovat todellisia tai mahdollisia kilpailijoita samoilla merkityksellisillä markkinoilla ⁽⁶⁾. Tässä tiedonannossa näitä sulautumia kutsutaan "horisontaalisiksi sulautumiksi". Tiedonannossa esitellään komission käyttämä analyttinen lähestymistapa sen arvioidessa horisontaalisia sulautumia, mutta siinä ei ole mahdollista kuvailla yksityiskohtaisesti kaikkia tämän lähestymistavan mahdollisia muotoja. Komissio soveltaa tiedonannossa kuvailtua lähestymistapaa kuhunkin tapaukseen liittyviin erityisiin tosiseikkoihin ja olosuhteisiin.
6. Tiedonannossa esitetty ohjeistus perustuu komission kokemuksiin horisontaalisten sulautumien arvioinnista asetuksen N:o 4064/89 perusteella asetuksen voimaantulosta eli 21 päivästä syyskuuta 1990 lähtien samoin kuin yhteisöjen tuomioistuimen ja ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen oikeuskäytäntöön. Komissio soveltaa, kehittää edelleen ja hioo tähän tiedonantoon sisältyviä periaatteita yksittäisissä tapauksissa. Komissio voi tarkistaa tätä tiedonantoa aika ajoin tulevan kehityksen perusteella.
7. Komission tapa tulkita sulautuma-asetusta horisontaalisten sulautumien arvioinnin osalta ei kuitenkaan rajoita yhteisöjen tuomioistuimen tai ensimmäisen oikeusasteen tuomioistuimen mahdollista tulkintaa.

II YLEISKATSAUS

8. Tehokas kilpailu tuottaa kuluttajille hyötyjä kuten alhaiset hinnat, korkealaatuiset tuotteet, laajan tuote- ja palveluvalikoiman ja innovaatiot. Sulautumien valvonnan avulla komissio estää sulautumat, jotka todennäköisesti veisivät kuluttajilta nämä hyödyt lisäämällä merkittävästi yritysten markkinavoimaa. "Lisääntyneellä markkinavoimalla" tarkoitetaan yhden tai useamman yrityksen kykyä korottaa kannattavasti hintoja, vähentää tavaroiden ja palvelujen tuotantoa, valikoimaa tai laatua, vähentää innovointia tai muulla tavoin vaikuttaa kilpailutekijöihin. Tässä tiedonannossa ilmaisua "korotetut hinnat" käytetään usein lyhenneä näille eri tavoille, joilla sulautuma voi aiheuttaa haittaa kilpailulle ⁽⁷⁾. Sekä tavarantoimittajilla että ostajilla voi olla markkinavoimaa. Selvennyksenä voidaan kuitenkin todeta, että markkinavoima tarkoittaa tässä yleensä tavarantoimittajan markkinavoimaa. Kun on kyse ostajan markkinavoimasta, käytetään termiä "neuvotteluvoima".

9. Arvioidessaan sulautuman kilpailuvaikutuksia komissio vertaa ilmoitetun sulautuman jälkeisiä kilpailuedellytyksiä niihin, jotka vallitsisivat ilman sulautumaa⁽⁸⁾. Useimmissa tapauksissa sulautumisajankohtana olemassa olevat kilpailuedellytykset ovat tärkein vertailukohta arvioitaessa sulautuman vaikutuksia. Joissakin tapauksissa komissio voi kuitenkin ottaa huomioon markkinoiden tulevat muutokset, jotka voidaan kohtuudella ennustaa⁽⁹⁾. Harkitessaan sopivaa vertailutilannetta komissio voi erityisesti ottaa huomioon yritysten todennäköisyyden tulla markkinoille tai poistua markkinoilta, jos sulautumaa ei olisi toteutettu⁽¹⁰⁾.

10. Komission toteuttama sulautuman arviointi käsittää tavallisesti

a) merkityksellisten tuotemarkkinoiden ja maantieteellisten markkinoiden määrittelyn

b) sulautuman kilpailuvaikutusten arvioinnin.

Markkinoiden määritelmän päätarkoituksena on selvittää järjestelmällisesti sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kohtaamat kilpailupaineet. Tästä aiheesta löytyy ohjeita komission tiedonannosta merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta⁽¹¹⁾. Merkityksellisten markkinoiden määrittelyyn vaikuttavat eri seikat voivat olla olennaisia myös arvioitaessa sulautuman kilpailuvaikutuksia.

11. Tässä tiedonannossa tarkastellaan seuraavia seikkoja:

- a) komission tapa arvioida markkina-osuuksia ja markkinoiden keskittymistason raja-arvoja (III jakso);
- b) todennäköisyys, että sulautumalla olisi kilpailunvastaisia vaikutuksia merkityksellisillä markkinoilla tasapainottavien tekijöiden puuttuessa (IV jakso);
- c) todennäköisyys, että ostajien neuvotteluvoima tasapainottaisi sulautuman seurauksena olevaa markkinavoi-man lisääntymistä (V jakso);
- d) todennäköisyys, että markkinoille tulo säilyttäisi tehokkaan kilpailun merkityksellisillä markkinoilla (VI jakso);
- e) todennäköisyys, että tehokkuusedut toimisivat vastapainona sulautumasta muutoin mahdollisesti aiheutuville haitallisille vaikutuksille kilpailuun (VII jakso);
- f) maksukyvyttömän yrityksen pelastamista koskevan periaatteen (failing firm defence) soveltamisedellytykset (VIII jakso).

12. Arvioidakseen sulautuman todennäköistä vaikutusta⁽¹²⁾ merkityksellisillä markkinoilla komissio analysoi sen mahdolliset kilpailunvastaiset vaikutukset ja merkitykselliset tasapainottavat tekijät kuten ostajien neuvotteluvoiman, markkinoille pääsyn esteiden suuruuden ja mahdolliset osapuolten esittämät tehokkuusedut. Poikkeuksellisissa olosuhteissa komissio tarkastelee, täyttyvätkö maksukyvyttömän yrityksen pelastamista koskevan failing firm defence -periaatteen soveltamisedellytykset.

13. Näiden tekijöiden perusteella komissio määrittelee sulautuma-asetuksen 2 artiklan mukaisesti, estäisikö sulautuma olennaisesti tehokasta kilpailua, erityisesti määräävän aseman luomisen tai vahvistamisen kautta, ja olisiko sulautuma sen vuoksi julistettava yhteismarkkinoille soveltumatomaksi. On korostettava, että nämä tekijät eivät muodosta luetteloa, jonka sisältämät seikat olisi mekaanisesti tarkastettava kaikissa tapauksissa. Ennemminkin tietyn tapauksen kilpailuvaikutusten arviointi perustuu sulautuman todennäköisen vaikutuksen kokonaisvaltaiseen arviointiin merkityksellisten tekijöiden ja olosuhteiden perusteella. Kaikki tekijät eivät aina ole merkityksellisiä jokaisen horisontaalisen sulautuman osalta eikä mahdollisesti ole välttämättömä analysoida kaikkia tapaukseen liittyviä tekijöitä yhtä tarkasti.

III MARKKINAOSUUS- JA KESKITTYMISTASOT

14. Markkinaosuudet ja keskittymistasot antavat hyödyllisen ensimmäisen osviitan markkinoiden rakenteesta sekä sulautuman osapuolten ja niiden kilpailijoiden merkityksestä kilpailun kannalta.

15. Tavallisesti komissio käyttää nykyisiä markkinaosuuksia kilpailuanalysissaan⁽¹³⁾. Nykyisiä markkinaosuuksia voidaan kuitenkin mukauttaa siten, että ne heijastavat asianmukaisesti tiettyjä tulevia muutoksia, esimerkiksi markkinoilta poistumisen, markkinoille tulon tai laajentumisen perusteella⁽¹⁴⁾. Sulautuman jälkeiset markkinaosuudet lasketaan olettaen, että sulautuvien osapuolten sulautuman jälkeinen yhteenlaskettu markkinaosuus on niiden sulautumaa edeltävien markkinaosuuksien summa⁽¹⁵⁾. Aikaisempaa tilannetta kuvaavia tietoja voidaan käyttää, jos markkinaosuudet ovat vaihdelleet, esimerkiksi kun markkinoille ovat tyypillisiä suuret kertatilaukset. Aikaisempien markkinaosuuksien muutokset antavat usein hyödyllisiä tietoja kilpailuprosessista ja kilpailijoiden todennäköisestä tulevasta merkityksestä esimerkiksi osoittamalla, mitkä yritykset ovat menettäneet tai lisänneet markkinaosuuttaan. Joka tapauksessa komissio tulkitsee markkinaosuuksia todennäköisten markkinaolosuhteiden perusteella, esimerkiksi jos markkinat ovat luonteeltaan erittäin dynaamiset ja jos markkinarakenne on epävakaa innovoinnin tai kasvun vuoksi⁽¹⁶⁾.

16. Markkinoiden yleinen keskittymistaso voi myös antaa viitteitä kilpailutilanteesta. Keskittymistasojen mittaamiseksi komissio käyttää usein Herfindahl-Hirschman-indeksiä (HHI)⁽¹⁷⁾. HHI saadaan laskemalla yhteen kaikkien markkinoilla toimivien yritysten yksittäisten markkinaosuuksien neliöt⁽¹⁸⁾. HHI:ssä painottuvat suhteellisesti enemmän suurten yritysten markkinaosuudet. Vaikka on parasta ottaa laskennassa huomioon kaikki yritykset, erittäin pieniä yrityksiä koskevien tietojen puute ei ole olennaista, koska nämä yritykset eivät vaikuta HHI:hin merkittävästi. Vaikka HHI:n absoluuttinen taso voi osoittaa alustavasti kilpailupaineen sulautuman jälkeisillä markkinoilla, HHI:n muutos (niin sanottu "delta") on hyödyllinen osoitus sulautuman suoraan aiheuttaman keskittymistason muutoksesta⁽¹⁹⁾.

Markkinaosuustasot

17. Vakiintuneen oikeuskäytännön mukaan erittäin suuret markkinaosuudet – 50 prosenttia tai enemmän – voivat jo sinällään olla todiste määräävästä markkina-asemasta ⁽²⁰⁾. Pienemmällä kilpailijoilla voi kuitenkin olla riittävästi rajoittavaa vaikutusta, jos niiden esimerkiksi on mahdollista ja niillä on kannustin lisätä toimitusmääriään. Sulautuma, jossa on osapuolena yritys, jonka markkinaosuus pysyy 50 prosentin alapuolella sulautuman jälkeen, voi myös aiheuttaa kilpailuongelmia muiden tekijöiden osalta, joita ovat esimerkiksi kilpailijoiden vahvuus ja lukumäärä, kapasiteettirajoitusten olemassaolo tai se, kuinka hyvin sulautuman osapuolten tuotteet korvaavat toisensa. Komissio onkin useissa tapauksissa katsonut, että sulautumat, joiden seurauksena syntyvien yritysten markkinaosuudet ovat 40–50 prosenttia ⁽²¹⁾ ja joissakin tapauksissa alle 40 prosenttia ⁽²²⁾, johtavat määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen.

18. Keskittymien, jotka eivät niihin osallistuvien yritysten pienen markkinaosuuden vuoksi todennäköisesti estä tehokasta kilpailua, voidaan olettaa soveltuvan yhteismarkkinoille. Rajoittamatta perustamissopimuksen 81 ja 82 artiklan soveltamista tähän viittaa erityisesti se, että keskittymään osallistuvien yritysten markkinaosuus on enintään 25 prosenttia ⁽²³⁾ yhteismarkkinoilla tai niiden merkittäväällä osalla ⁽²⁴⁾.

HHI-tasot

19. Komissio ei todennäköisesti havaitse horisontaalisia kilpailuongelmia markkinoilla, joilla HHI on sulautuman jälkeen alle 1 000. Tällaiset markkinat eivät yleensä edellytä tarkkaa analyysia.

20. Komissio ei todennäköisesti myöskään havaitse horisontaalisia kilpailuongelmia sulautumassa, jossa HHI on sulautuman jälkeen 1 000–2 000 ja delta alle 250, tai sulautumassa, jossa HHI on yli 2 000 ja delta alle 150, paitsi jos tapaukseen liittyy erityisiä olosuhteita, esimerkiksi yksi tai useampi seuraavista tekijöistä:

- a) sulautumaan osallistuu mahdollinen markkinoille tulija tai juuri markkinoille tullut yritys, jonka markkinaosuus on pieni;
- b) yksi tai useampi sulautuman osapuoli on merkittävä innovoija, mikä ei tule esille markkinaosuuksissa;
- c) markkinatoimijoiden välillä on merkittävää osakkeiden ristikkäisomistusta ⁽²⁵⁾;
- d) yksi sulautuvista yrityksistä on "villi" yritys, joka erittäin todennäköisesti häiritsee yhteensovitettua toimintaa;

e) markkinoilla on merkkejä aikaisemmasta tai nykyisestä yhteensovittamisesta tai sitä helpottavia menettelytapoja;

f) sulautuman osapuolista yhden markkinaosuus ennen sulautumaa on vähintään 50 prosenttia ⁽²⁶⁾.

21. Kutakin näistä HHI-tasoista voidaan yhdessä merkityksellisten delta-arvojen kanssa käyttää alustavana merkinä kilpailuongelmien puuttumisesta. Niiden perusteella ei kuitenkaan voida olettaa, että kilpailuongelmia joko on olemassa tai ei ole.

IV HORISONTAALISTEN SULAUTUMIEN MAHDOLLISET KILPAILUNVASTAISET VAIKUTUKSET

22. Pääasiassa on kaksi tapaa, joilla horisontaaliset sulautumat voivat olennaisesti estää tehokasta kilpailua, erityisesti luomalla määräävän aseman tai vahvistamalla sellaista:

a) poistamalla merkittävän kilpailupaineen yhdeltä tai useammalta yritykseltä, jotka saisivat tämän seurauksena enemmän markkinavoimaa ilman toimintojen yhteensovittamista (yhteensovittamattomat vaikutukset);

b) muuttamalla kilpailun luonnetta siten, että yritykset, jotka aikaisemmin eivät soveltaneet toimintojaan yhteen, harjoittavat paljon todennäköisemmin yhteensovittamista ja korottavat hintoja tai muilla tavoin vahingoittavat tehokasta kilpailua. Sulautuman johdosta toimintojen yhteensovittaminen voi olla helpompaa, keskeisempää tai tehokkaampaa myös niille yrityksille, jotka soveltivat toimintojaan yhteen jo ennen sulautumista (yhteensovitettavat vaikutukset).

23. Komissio arvioi, johtavatko sulautuman aiheuttamat muutokset johonkin näistä vaikutuksista. Molemmat edellä mainitut tavat voivat olla merkityksellisiä arvioitaessa tiettyä toimenpidettä.

Yhteensovittamattomat vaikutukset ⁽²⁷⁾

24. Sulautuma voi olennaisesti estää tehokasta kilpailua markkinoilla poistamalla suuria kilpailupaineita yhdeltä tai useammalta myyjältä, joiden markkinavoima tämän seurauksena kasvaa. Sulautuman suurin vaikutus on sulautuvien yritysten välisen kilpailun poistuminen. Esimerkiksi jos yksi sulautuvista yrityksistä olisi ennen sulautumaa korottanut hintojaan, se olisi menettänyt jonkin verran myyntiään toiselle sulautuvista yrityksistä. Sulautuma poistaa tämän kilpailupaineen. Myös sulautuman ulkopuoliset yritykset samoilla markkinoilla voivat hyötyä kilpailupaineen vähentymisestä sulautuman jälkeen, sillä sulautuvien yritysten hinnankorotuksen myötä osa kysynnästä voi siirtyä kilpaileville yrityksille, jotka puolestaan voivat katsoa kannattavaksi korottaa hintojaan ⁽²⁸⁾. Tällaisen kilpailupaineen väheneminen voi johtaa merkittäviin hinnankorotuksiin merkityksellisillä markkinoilla.

25. Yleensä tällaisia yhteensovittamattomia vaikutuksia aiheuttava sulautuma estää olennaisesti tehokasta kilpailua luomalla yhden ainoan yrityksen määräävän aseman tai vahvistamalla sellaista. Kyseisellä yrityksellä on tavallisesti huomattavasti suurempi markkinaosuus kuin seuraavalla kilpailijalla sulautuman jälkeen. Lisäksi oligopolistisilla markkinoilla⁽²⁹⁾ toteutetut sulautumat, joilla poistetaan suuret kilpailupaineet, joita sulautuman osapuolet olivat aiemmin kohdistaneet toisiinsa, yhdessä jäljellä oleviin kilpailijoihin kohdistuvan kilpailupaineen pienentämisen kanssa voivat myös johtaa merkittävään haittaan kilpailulle, vaikka oligopolin jäsenten välinen yhteensovittaminen ei olisikaan todennäköistä. Sulautuma-asetuksessa selvennetään, että kaikki yhteensovittamattomia vaikutuksia aiheuttavat sulautumat on myös julistettava yhteismarkkinoille soveltumattomiksi⁽³⁰⁾.
26. Useat tekijät, joilla yksin tarkasteltuina ei välttämättä ole ratkaisevaa vaikutusta, voivat vaikuttaa siihen, aiheutuuko sulautumasta todennäköisesti merkittäviä yhteensovittamattomia vaikutuksia. Kaikkien näiden tekijöiden ei tarvitse esiintyä, jotta tällaiset vaikutukset olisivat todennäköisiä. Luettelo ei myöskään ole tyhjentävä.

Sulautuvilla yrityksillä on suuret markkinaosuudet

27. Mitä suurempi markkinaosuus, sitä todennäköisemmin yrityksellä on markkinavoimaa. Ja mitä enemmän markkinaosuus lisääntyy, sitä todennäköisempää on, että sulautuma johtaa markkinavoiman merkittävään kasvuun. Mitä enemmän myyntipohja, jolta hinnankorotuksen jälkeen voidaan saada suurempia marginaaleja, laajenee, sitä todennäköisempää on, että sulautuvat yritykset pitävät hinnankorotusta kannattavana huolimatta siihen liittyvästä tuotannon pienentymisestä. Vaikka markkinaosuudet ja markkinasuukien lisäykset ovat vain ensimmäinen osoitus markkinavoimasta ja markkinavoiman lisääntymisestä, ne ovat tavallisesti tärkeitä tekijöitä arvioinnissa⁽³¹⁾.

Sulautuvat yritykset ovat läheisiä kilpailijoita

28. Tuotteet voivat olla merkityksellisillä markkinoilla erilaisettuja⁽³²⁾ siten, että tietyt tuotteet korvaavat toisensa paremmin kuin toiset⁽³³⁾. Mitä parempi sulautuvien yritysten tuotteiden korvattavuus on, sitä todennäköisemmin sulautuvat yritykset korottavat merkittävästi hintoja⁽³⁴⁾. Esimerkiksi sulautuma, jonka osapuolina on kaksi tuottajaa, joiden tuotteita useat asiakkaat pitävät ensimmäisenä ja toisena vaihtoehtonaan, voi johtaa merkittävään hinnankorotukseen. Se, että osapuolten välinen kilpailusuhde on ollut merkittävä kilpailun lähde markkinoilla, saattaa olla keskeinen tekijä analyysissa⁽³⁵⁾. Myös korkeat sulautumaa edeltävät marginaalit⁽³⁶⁾ voivat lisätä merkittävien hinnankorotusten todennäköisyyttä. On todennäköisempää, että sulautuvien yritysten kannustin hinnankorotuksiin on rajoitettu silloin, kun kilpailevat yritykset valmistavat tuotteita, jotka korvaavat hyvin sulautuvien yritysten tuotteet, kuin verrattuna tilanteeseen, jolloin kilpailevien yritysten tuotteet eivät korvaa sulautuvien yritysten tuotteita yhtä hyvin⁽³⁷⁾. Sen vuoksi todennäköisyys on pienempi, että sulautuma estää olennaisesti tehokasta kilpailua, erityisesti määräävän aseman luomisen tai vahvistamisen kautta, kun sulautuvien yritysten ja kilpailevien tuottajien tuotteet korvaavat toisensa hyvin.

29. Kun tiedot ovat saatavilla, korvattavuuden astetta voidaan arvioida tutkimalla asiakkaiden mieltymyksiä, analysoimalla ostotapoja, arvioimalla kyseisten tuotteiden hintojen ristijoustoa⁽³⁸⁾ tai tarkastelemalla myynnin suhteellista siirtymää⁽³⁹⁾. Tarjouskilpailumarkkinoilla saattaa olla mahdollista mitata, onko sulautuman toisen osapuolen olemassaolo aikaisemmin rajoittanut sulautuman toisen osapuolen tekemiä tarjouksia⁽⁴⁰⁾.
30. Eräillä markkinoilla yritysten saattaa olla suhteellisen helpoa ja edullista asemoida tuotteensa uudelleen tai laajentaa tuotevalikoimaansa. Komissio tutkii erityisesti, mikäli kilpailijoiden tai sulautuman osapuolten tuotteiden uudelleen asemoiminen tai tuotevalikoiman laajentaminen voisi kannustaa sulautuman tuloksena syntyvää yritystä korottamaan hintoja. Tuotteiden uudelleen asemoimiseen ja tuotevalikoiman laajentamiseen liittyy kuitenkin usein riskejä ja suuria uponneita kustannuksia⁽⁴¹⁾, ja voi olla vähemmän kannattavaa kuin nykyinen tuotevalikoima.

Asiakkailla on rajoitetut mahdollisuudet vaihtaa toimittajaa

31. Sulautuman osapuolten asiakkaille voi olla vaikeaa siirtyä käyttämään toisia toimittajia, koska vaihtoehtoisia toimittajia on vähän⁽⁴²⁾ tai koska siirtymisestä aiheutuu huomattavia kustannuksia⁽⁴³⁾. Tällaiset asiakkaat ovat erityisen herkkiä hinnankorotuksille. Sulautuma voi vaikuttaa näiden asiakkaiden kykyyn suojella itseään hinnankorotuksilta. Erityisesti tämä on mahdollista sellaisten asiakkaiden osalta, jotka ovat käyttäneet kahta sulautuvaa yritystä hankintalähteenään kilpailuttaakseen hintoja. Tältä osin asiakkaiden aikaisempaa siirtymiskäyttäytymistä ja reaktioita hinnanmuutoksiin koskevat tiedot voivat olla merkittäviä.

Kilpailijoiden toimitusmäärät eivät todennäköisesti lisääny, jos hinnat nousevat

32. Kun markkinaolosuhteet ovat sellaiset, että sulautuman osapuolten kilpailijat eivät todennäköisesti lisää toimituksiin merkittävästi hintojen noustessa, sulautuvilla yrityksillä voi olla kannustin supistaa tuotantoa tasolle, joka alittaa sulautumaa edeltävät yhteenlasketut tuotantomäärät, ja siten nostaa markkinahintoja⁽⁴⁴⁾. Sulautuma lisää kannustimia supistaa tuotantoa, koska se antaa sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle laajemman myyntipohjan, jolta se voi saada suuremmat marginaalit tuotannon pienentämisestä johtuvan hintojen nousun vuoksi.
33. Sitä vastoin silloin, kun markkinaolosuhteet ovat sellaiset, että kilpailevilla yrityksillä on tarpeeksi kapasiteettia tuotannon riittävään lisäämiseen ja riittävä myynnin lisääminen olisi kannattavaa, komissio ei todennäköisesti katso sulautuman johtavan määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen tai muulla tavoin estävän olennaisesti tehokasta kilpailua.
34. Tällainen tuotannon lisääminen on epätodennäköistä erityisesti silloin, kun kilpailijoilla on sitovia kapasiteettirajoituksia ja kapasiteetin lisääminen on kallista⁽⁴⁵⁾ tai kun ylimääräisen kapasiteetin käyttö on huomattavasti kalliimpaa kuin käytössä olevan kapasiteetin käyttö.

35. Vaikka kapasiteettirajoitukset ovat todennäköisemmin suuria silloin, kun tuotteet ovat suhteellisen homogeenisia, ne voivat olla suuria myös silloin, kun yritysten tarjoamat tuotteet ovat erilaistettuja.

Sulautuman tuloksena syntyvä yritys pystyy estämään kilpailijoiden laajentumisen

36. Jos niiden toteuttaminen sallittaisiin, jotkin ehdotetut sulautumat estäisivät olennaisesti tehokasta kilpailua luomalla sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle aseman, jossa sillä olisi kyky ja kannustin vaikeuttaa pienempien yritysten ja mahdollisten kilpailijoiden laajentumista tai muulla tavoin rajoittaa kilpailevien yritysten kykyä kilpailla. Tällaisessa tapauksessa kilpailijat eivät voi yksin tai yhdessä rajoittaa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen toimintaa siinä määrin, että se ei korottaisi hintoja tai toteuttaisi muita kilpailua haittaavia toimenpiteitä. Sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä voi esimerkiksi olla niin paljon määräys- tai vaikutusvaltaa tuotantopanosten toimittamiseen⁽⁴⁶⁾ tai jakelumahdollisuuksiin⁽⁴⁷⁾, että kilpailevien yritysten laajentuminen tai markkinoille tulo voi tulla kalliimmaksi. Samoin sulautuman tuloksena syntyvällä yrityksellä oleva määräysvalta patenttien⁽⁴⁸⁾ tai muiden immateriaalioikeuksien (esim. tavaramerkkien⁽⁴⁹⁾) alalla voi vaikeuttaa kilpailijoiden laajentumista tai markkinoille tuloa. Sellaisilla markkinoilla, joilla eri infrastruktuurien tai laitealustojen välinen yhteentoimivuus on tärkeää⁽⁵⁰⁾, sulautuma voi antaa sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle kyvyn ja kannustimen nostaa kilpailijoidensa kustannuksia tai heikentää niiden palvelun laatua⁽⁵¹⁾. Arvioidessaan tätä komissio voi ottaa huomioon muun muassa sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen taloudellisen vahvuuden verrattuna sen kilpailijoihin⁽⁵²⁾.

Sulautuma poistaa tärkeän kilpailuvoiman

37. Jotkin yritykset vaikuttavat enemmän kilpailuprosessiin kuin niiden markkinaosuudet tai vastaavanlaiset mittakeinot osoittavat. Sulautuma, johon osallistuu tällainen yritys, voi muuttaa kilpailudynamiikkaa merkittäväällä kilpailunvastasella tavalla, erityisesti kun markkinat ovat jo keskittyneet⁽⁵³⁾. Yritys voi esimerkiksi olla uusi markkinoille tulija, jonka odotetaan tulevaisuudessa aiheuttavan merkittävää kilpailupainetta kyseisillä markkinoilla toimivia muita yrityksiä kohtaan.
38. Markkinoilla, joilla innovointi on merkittävä kilpailutekijä, sulautuma voi parantaa yrityksen kykyä ja lisätä sen kannustinta tuoda uusia innovaatioita markkinoille ja siten lisätä kilpailijoihin kohdistuvaa painetta innovoida kyseisillä markkinoilla. Vaihtoehtoisesti tehokas kilpailu voi estyä olennaisesti, kun kaksi innovaatioiden suhteen merkittävää yritystä sulautuu, esimerkiksi kaksi sellaista yritystä, jotka kehittävät tuotteita tietyille tuotemarkkinoille. Samoin yritys, jonka markkinaosuus on suhteellisen pieni, voi kuitenkin olla merkittävä kilpailuvoima, jos sillä on kehittyneillä lupaavia tuotteita⁽⁵⁴⁾.

Yhteensovitettut vaikutukset

39. Joidenkin markkinoiden rakenne voi olla sellainen, että yritykset katsovat mahdolliseksi, taloudellisesti järkeväksi ja sen vuoksi suotavaksi ryhtyä noudattamaan markkinoilla pysyvästi toimintatapaa, jonka tavoitteena on myydä kalliimmalla hinnalla. Sulautuma keskittyneillä markkinoilla

voi olennaisesti estää tehokasta kilpailua yhteisen määräävän aseman luomisen tai vahvistamisen kautta, koska se lisää todennäköisyyttä, että yritykset pystyvät soveltamaan toimintonsa yhteen tällä tavoin ja korottamaan hintoja jopa tarvitsematta turvautua perustamissopimuksen 81 artiklassa tarkoitettuun sopimukseen tai yhdenmukaistettuun menettelytapaan⁽⁵⁵⁾. Sulautuman johdosta yhteensovittaminen voi olla helpompaa, kestävämpää tai tehokkaampaa myös niille yrityksille, jotka soveltivat toimintojaan yhteen jo ennen sulautumaa, joko vahvistamalla yhteensovittamista tai mahdollistamalla yhteensovittamisen vieläkin korkeammalla hintatasolla.

40. Toimintojen yhteensovittaminen voi olla monenmuotoista. Eräillä markkinoilla todennäköisin yhteensovittamisen muoto on hintojen pitäminen kilpailukykyisen tason yläpuolella. Toisilla markkinoilla yhteensovittamisen tavoitteena saattaa olla tuotannon tai markkinoille tuotavan uuden kapasiteetin rajoittaminen. Yritykset voivat harjoittaa yhteensovittamista myös jakamalla markkinat, esimerkiksi maantieteellisesti⁽⁵⁶⁾ tai muiden asiakasominaisuuksien mukaan, tai jakamalla sopimukset tarjouskilpailumarkkinoilla.
41. Yhteensovittaminen on todennäköisintä markkinoilla, joilla on suhteellisen helppoa sopia yhteensovittamisen ehdoista. Jotta yhteensovittaminen olisi kestävä, on lisäksi täytettävä kolme edellytystä. Ensinnäkin yhteensovittamiseen osallistuvien yritysten on pystyttävä valvomaan riittävässä määrin, noudatetaanko yhteensovittamisen ehtoja. Toiseksi kurinalaisuus edellyttää, että on jonkinmuotoisia uskottavia kurinpalautusmekanismeja, joita voidaan soveltaa, jos huomataan ehdoista poikkeamista. Kolmanneksi ulkopuolisten, esimerkiksi nykyisten ja tulevien kilpailijoiden, jotka eivät osallistu yhteensovittamiseen, samoin kuin asiakkaiden reaktiot eivät saisi vaarantaa yhteensovittamisen odotettuja tuloksia⁽⁵⁷⁾.
42. Komissio tutkii, olisiko yhteensovittamisen ehdoista mahdollista sopia ja olisiko yhteensovittaminen todennäköisesti kestävä. Tältä osin komissio ottaa huomioon sulautuman aiheuttamat muutokset. Markkinoilla toimivien yritysten määrän väheneminen voi jo sinällään olla tekijä, joka helpottaa yhteensovittamista. Sulautuma voi kuitenkin myös lisätä yhteensovitettujen vaikutusten todennäköisyyttä tai merkitystä muulla tavoin. Sulautumaan voi esimerkiksi osallistua villi yritys, joka on aikaisemmin estänyt tai häirinyt yhteensovittamista esimerkiksi olemalla seuraamatta kilpailijoidensa hinnankorotuksia tai jolla on sellaisia ominaisuuksia, jotka kannustavat sitä suosimaan erilaisia strategisia valintoja kuin sen yhteensovittamiseen osallistuvat kilpailijat suosisivat. Jos sulautuman tuloksena syntyvä yritys noudattaisi samantapaisia strategioita kuin muut kilpailijat, jäljellä olevien yritysten olisi helpompi harjoittaa yhteensovittamista ja sulautuma lisäisi yhteensovittamisen todennäköisyyttä, kestävyyttä tai tehokkuutta.
43. Arvioidessaan yhteensovitettujen vaikutusten todennäköisyyttä komissio ottaa huomioon kaikki käytettävissä olevat merkitykselliset tiedot kyseessä olevien markkinoiden ominaisuuksista, niin rakenteelliset piirteet kuin yritysten aikaisemman käyttäytymisenkin⁽⁵⁸⁾. Aikaisempaa yhteensovittamista koskevat todisteet ovat tärkeitä, jos merkityksellisten markkinoiden ominaisuudet eivät ole muuttuneet tuntuvasti tai eivät lähitulevaisuudessa todennäköisesti muutu tuntuvasti⁽⁵⁹⁾. Samoin todisteet yhteensovittamisesta samankaltaisilla markkinoilla voivat osoittaa hyödyllisiksi.

Yhteensovittamisen ehdoista sopiminen

44. Yhteensovittaminen on todennäköisempää, jos kilpailijat pystyvät helposti pääsemään yhteiseen näkemykseen siitä, kuinka yhteensovittamisen olisi toimittava. Yhteensovittamiseen osallistuvilla yrityksillä olisi oltava samankaltainen näkemys siitä, mitkä toimet ovat yhteensovitettujen toiminnan mukaisia ja mitkä eivät ole.
45. Yritysten on tavallisesti sitä helpompi sopia yhteensovittamisen ehdoista mitä yksinkertaisempi ja vakaampi taloudellinen ympäristö on. Esimerkiksi yhteensovittaminen on muutaman toimijan kesken helpompaa kuin useiden toimijoiden kesken. On myös helpompi sovittaa yhteen yhden homogeenisen tuotteen hinnat kuin satoja hintoja markkinoilla, joilla on monia erilaistettuja tuotteita. Samoin hintojen yhteensovittaminen on helpompaa, kun kysyntä ja tarjonta ovat suhteellisen vakaat verrattuna tilanteeseen, jossa ne vaihtelevat jatkuvasti ⁽⁶⁰⁾. Vaihteleva kysyntä, joidenkin yritysten merkittävä sisäinen kasvu markkinoilla tai uusien yritysten toistuva markkinoille tulo saattaa merkitä sitä, että vallitseva tilanne ei ole riittävän vakaa, jotta yhteensovittaminen olisi todennäköistä ⁽⁶¹⁾. Sellaisilla markkinoilla, joilla innovointi on tärkeää, yhteensovittaminen voi olla vaikeampaa, sillä innovaatiot, varsinkin merkittävät innovaatiot, voivat antaa yhdelle yritykselle suuren edun kilpailijoihin nähden.
46. Toimintojen yhteensovittaminen markkinoita jakamalla on helpompaa, jos asiakasominaisuudet ovat yksinkertaisia, jolloin toimintojaan yhteensovittavat yritykset voivat vaittomammin jakaa asiakkaat. Tällaiset ominaisuudet voivat perustua maantieteellisiin tekijöihin, asiakastyypin tai siihen, että on asiakkaita, jotka yleensä hankkivat tuotteet tietyltä yritykseltä. Yhteensovittaminen markkinoita jakamalla voi olla suhteellisen yksinkertaista, jos kunkin asiakkaan toimittaja on helppo tunnistaa ja yhteensovittaminen tapahtuu jakamalla nykyiset asiakkaat niiden vakiintuneelle toimittajalle.
47. Toimintojaan yhteensovittavat yritykset voivat kuitenkin ratkaista muillakin tavoin kuin markkinat jakamalla monimutkaisista taloudellisista ympäristöistä johtuvat ongelmat. Ne voivat esimerkiksi sopia yksinkertaisista hinnoittelusäännöistä, joilla yksinkertaistetaan monien hintojen yhteensovittamista. Yksi esimerkki tällaisesta säännöstä on muutaman viitehinnan asettaminen, mikä pienentää yhteensovittamisongelmaa. Toinen esimerkki on kiinteän suhteen luominen eräiden perushintojen ja joidenkin muiden hintojen välille, jolloin kaikki hinnat liikkuvat periaatteessa rinnakkain. Yleisesti saatavilla olevat avaintiedot, tietojenvaihto toimialajärjestöjen kautta tai osakkeiden ristikkäisomistuksen tai yhteisyrityksiin osallistumisen kautta saadut tiedot voivat myös auttaa yrityksiä sopimaan yhteensovittamisen ehdoista. Mitä monimutkaisempi markkinatilanne on, sitä enemmän avoimuutta tai yhteydenpitoa yhteensovittamisen ehdoista sopiminen todennäköisesti edellyttää.
48. Yritysten voi olla helpompi sopia yhteensovittamisen ehdoista, jos ne ovat suhteellisen symmetriset ⁽⁶²⁾, erityisesti kustannusrakenteiden, markkinaosuuksien, kapasiteettitasojen ja vertikaalisen integraation tason osalta ⁽⁶³⁾. Rakenteelliset yhteydet, kuten osakkeiden ristikkäisomistus tai osallistuminen yhteisyrityksiin, saattavat auttaa yhdenmukaista-

maan yhteensovittamiseen osallistuvien yritysten kannustimia ⁽⁶⁴⁾.

Ehdoista poikkeamisen seuranta

49. Toimintojaan yhteensovittavat yritykset ovat usein valmiita lisäämään markkinaosuuttaan poikkeamalla yhteensovittamisen ehdoista esimerkiksi alentamalla hintoja, tarjoamalla salaisia alennuksia, parantamalla tuotelaatua, lisäämällä kapasiteettia tai yrittämällä saada uusia asiakkaita. Ainoastaan oikea-aikaisen ja riittävän rangaistuksen uhka estää yrityksiä poikkeamasta ehdoista. Sen vuoksi markkinoiden on oltava niin avoimet, että yhteensovittamiseen osallistuvat yritykset pystyvät seuraamaan riittävässä määrin, poikkeavatko toiset yritykset ehdoista, ja siten tietämään, milloin on ryhdyttävä rangaistustoimiin ⁽⁶⁵⁾.
50. Markkinat ovat usein sitä avoimemmat, mitä vähemmän aktiivisia toimijoita markkinoilla on. Lisäksi avoimuuden aste riippuu usein siitä, kuinka markkinoilla käydään kauppaa. Esimerkiksi avoimuus on todennäköisesti suurta markkinoilla, joilla kauppaa käydään julkisessa pörssissä tai julkisessa huutokaupassa ⁽⁶⁶⁾. Sitä vastoin avoimuus saattaa olla vähäistä markkinoilla, joilla ostajat ja myyjät neuvottelevat kaupoista keskenään luottamuksellisesti ⁽⁶⁷⁾. Arvioitaessa markkinoiden avoimuuden tasoa tärkeintä on tutkia, mitä yritykset voivat päätellä toisten yritysten toimista saatavilla olevien tietojen perusteella ⁽⁶⁸⁾. Toimintojaan yhteensovittavien yritysten on pystyttävä tulkitsemaan tietyllä varmuudella, johtuuko odottamaton käyttäytyminen juuri yhteensovittamisen ehdoista poikkeamisesta. Esimerkiksi epävakaisissa toimintaympäristöissä yrityksen saattaa olla vaikeaa tietää, onko sen myynnin menetyksen syynä alhainen kokonaiskysyntä vai johtuuko se erityisen alhaisia hintoja tarjoavasta kilpailijasta. Samoin jos kokonaiskysyntä tai kustannukset vaihtelevat, saattaa olla vaikeaa selvittää, alentaako kilpailija hintaansa, koska se odottaa yhteensovitettujen hintojen alenevan vai koska se poikkeaa ehdoista.
51. Erällä markkinoilla, joilla yleiset olosuhteet näyttävät vaikeuttavan ehdoista poikkeamisen seuranta, yritykset voivat siitä huolimatta omaksua menettelytapoja, jotka helpottavat seuranta, vaikka tällaisia menettelytapoja ei välttämättä aloitettaisikaan juuri seurannan vuoksi. Tällaiset menettelytavat, esimerkiksi kilpailuun vastaamista tai suosituinta asiakasta koskevat lausekkeet, tietojen tai ilmoitusten vapaaehtoinen julkaisu tai tietojenvaihto toimialajärjestöjen kautta, voivat lisätä avoimuutta tai auttaa kilpailijoita tulkitsemaan tehtyjä valintoja. Seuranta saattavat helpottaa myös ristikkäisjohtajuudet, osallistuminen yhteisyrityksiin ja vastaavat järjestelyt.

Kurinpitomekanismit

52. Yhteensovittaminen ei ole kestävä, jos poikkeamisesta aiheutuvat seuraamukset eivät ole riittävän kovia vakuuttamaan yhteensovittamiseen osallistuvat yritykset siitä, että on niiden etujen mukaista noudattaa yhteensovittamisen ehtoja. Näin ollen rangaistustoimien uhka pitää yhteensovittamisen voimassa ⁽⁶⁹⁾. Uhka on kuitenkin uskottava vain, jos kurinpitomekanismeja otetaan riittävällä varmuudella käyttöön, kun yrityksen havaitaan poikkeavan yhteensovittamisen ehdoista ⁽⁷⁰⁾.

53. Rangaistus, joka seuraa vasta pitkän ajan kuluttua tai jonka täytäntöönpano ei ole varmaa, ei riitä yhtä todennäköisesti tasapainottamaan ehdoista poikkeamisesta saatuja hyötyjä. Esimerkiksi jos markkinoille on tunnusomaista epäsäännölliset, suuret tilaukset, saattaa olla vaikeaa laatia riittävän voimakas kurinpitomekanismi, sillä oikeaan aikaan toteutetusta ehdoista poikkeamisesta saatavat hyödyt voivat olla suuria, varmoja ja välittömiä, kun taas rankaisemisesta aiheutuvat tappiot voivat olla pieniä ja epävarmoja ja toteutua vasta jonkin ajan kuluttua. Nopeus, jolla kurinpitomekanismit voidaan ottaa käyttöön, liittyy markkinoiden avoimuuteen. Jos yritykset huomaavat kilpailijoiden toimet vasta merkittävän viipeen jälkeen, myös rangaistus viivästyy vastaavasti ja tämä voi vaikuttaa rangaistuksen ehkäisevän tehon riittävyyteen.
54. Kurinpitomekanismin uskottavuus riippuu siitä, onko muilla yhteensovittamiseen osallistuvilla yrityksillä kannustin ryhtyä rangaistustoimiin. Eräisiin kurinpitomekanismeihin, kuten ehdoista poikkeavan yrityksen rankaiseminen tilapäisellä hintasodalla tai lisäämällä merkittävästi tuotantoa, saattaa sisältyä lyhytaikaisia taloudellisia tappioita rangaistustoimia toteuttaville yrityksille. Tämä ei välttämättä poista kannustinta ryhtyä rangaistustoimiin, sillä lyhytaikaiset tappiot voivat olla pienempiä kuin rangaistustoimista saatavat pitkän aikavälin hyödyt, jotka ovat seurausta paluusta yhteensovittamisjärjestelmään.
55. Rangaistustoimia ei tarvitse toteuttaa samoilla markkinoilla, joilla ehdoista poikkeaminen tapahtui⁽⁷¹⁾. Jos yhteensovittamiseen osallistuvilla yrityksillä on kaupallisia yhteyksiä muilla markkinoilla, erilaiset rangaistustoimet saatavat olla mahdollisia näillä markkinoilla⁽⁷²⁾. Rangaistustoimet voivat olla monenmuotoisia, esimerkiksi yhteisyrityksen tai muun yhteistoiminnan lopettaminen tai osuuk-sien myyminen yhteisesti omistetuissa yhtiöissä.

Ulkopuolisten reaktiot

56. Jotta toimintojen yhteensovittaminen onnistuisi, yhteensovittamiseen osallistumattomien yritysten ja mahdollisten kilpailijoiden sekä asiakkaiden toimet eivät saisi vaarantaa yhteensovittamisesta odotettuja tuloksia. Esimerkiksi jos yhteensovittamisen tavoitteena on vähentää kokonaiskapasiteettia markkinoilla, tästä on haittaa kuluttajille ainoastaan silloin, jos yhteensovittamiseen osallistumattomat yritykset eivät pysty vastaamaan tai niillä ei ole kannustinta vastata tähän vähennykseen lisäämällä omaa kapasiteettiaan riittävästi kapasiteetin nettovähennyksen estämiseksi tai ainakin yhteensovitetun kapasiteetin vähennyksen tekemiseksi kannattamattomaksi⁽⁷³⁾.
57. Markkinoille tulon ja asiakkaiden tasapainottavan neuvotteluvoiman vaikutuksia analysoidaan jäljempänä. Erityistä huomiota kiinnitetään kuitenkin siihen, mitkä ovat näiden tekijöiden mahdolliset vaikutukset toimintojen yhteensovittamisen vakauteen. Esimerkiksi keskittämällä suurimman osan tilauksistaan yhdelle toimittajalle tai tarjoamalla pitkäaikaisia sopimuksia suuri ostaja voi tehdä yhteensovittamisesta epävakaa houkuttelemalla jonkin yhteensovittamiseen osallistuvista yrityksistä poikkeamaan yhteensovittamisen ehdoista, jotta se saisi merkittävästi uutta liiketoimintaa.

Sulautuminen mahdollisen kilpailijan kanssa

58. Keskittymillä, joissa merkityksellisillä markkinoilla jo toimiva yritys sulautuu mahdollisen kilpailijan kanssa näillä markkinoilla, voi olla samantapaisia kilpailunvastaisia vaikutuksia kuin sulautumilla, joiden osapuolet jo toimivat samoilla merkityksellisillä markkinoilla, ja ne voivat siten olennaisesti estää tehokasta kilpailua, erityisesti luomalla määräävän aseman tai vahvistamalla sellaista.
59. Mahdollisen kilpailijan kanssa toteutettava sulautuma voi aiheuttaa horisontaalisia kilpailunvastaisia vaikutuksia, joko yhteensovitettuja tai yhteensovittamattomia, jos mahdollinen kilpailija rajoittaa merkittävästi markkinoilla toimivien yritysten käyttäytymistä. Tämä koskee tilannetta, jossa mahdollisella kilpailijalla on varoja, joita voidaan helposti käyttää markkinoille tulemiseen ilman merkittäviä uponneita kustannuksia. Kilpailunvastaisia vaikutuksia voi esiintyä myös silloin, kun sulautuman toinen osapuoli erittäin todennäköisesti maksaisi välttämättömät uponneet kustannukset tullakseen markkinoille suhteellisen lyhyen ajan kuluessa, minkä jälkeen kyseinen yritys rajoittaisi markkinoilla jo toimivien yritysten käyttäytymistä⁽⁷⁴⁾.
60. Jotta mahdollisen kilpailijan kanssa toteutettavalla sulautumalla olisi merkittäviä kilpailunvastaisia vaikutuksia, kahden perusedellytyksen on täyttyttävä. Ensiksi mahdollisen kilpailijan on jo aiheutettava huomattavaa kilpailupainetta tai on oltava hyvin todennäköistä, että siitä tulisi huomattava markkinavoima. Todisteet siitä, että mahdollinen kilpailija aikoo tulla markkinoille merkittävällä tavalla, voisivat auttaa komissiota tekemään tällaisen päätelmän⁽⁷⁵⁾. Toiseksi ei saa olla tarpeeksi muita mahdollisia kilpailijoita, jotka voisivat ylläpitää riittävää kilpailupainetta sulautuman jälkeen⁽⁷⁶⁾.

Sulautumat, jotka johtavat neuvotteluvoiman syntymiseen tai vahvistumiseen tuotantoketjun alkupään markkinoilla

61. Komissio voi myös analysoida, missä määrin sulautuman tuloksena syntyvä yritys lisää neuvotteluvoimaansa ostajana tuotantoketjun alkupään markkinoilla. Sulautuma, joka luo ostajalle markkinavoimaa tai vahvistaa sitä, voi olennaisesti estää tehokasta kilpailua, erityisesti luomalla määräävän aseman tai vahvistamalla sellaista. Sulautuman tuloksena syntyvä yritys voi olla sellaisessa asemassa, että se saa alhaisempia hintoja tuotantopanosten hankintaa vähentämällä. Tämä voi puolestaan johtaa myös tuotannon supistumiseen lopputuotemarkkinoilla ja aiheuttaa näin ollen haittaa kuluttajille⁽⁷⁷⁾. Tällaisia vaikutuksia voi esiintyä erityisesti silloin, kun tuotantoketjun alkupään markkinoilla toimivat myyjät ovat suhteellisen hajaantuneita. Sulautuma voi vaikuttaa haitallisesti kilpailuun myös tuotantoketjun loppupään markkinoilla, jos sulautuman tuloksena syntyvä yritys todennäköisesti käyttäisi neuvotteluvoimaansa toimittajiinsa nähden kilpailijoidensa sulkemiseksi ulkopuolelle⁽⁷⁸⁾.
62. Toisaalta lisääntynyt neuvotteluvoima voi hyödyttää kilpailua. Jos lisääntynyt neuvotteluvoima alentaa panosten kustannuksia rajoittamatta kilpailua tuotantoketjun loppupään markkinoilla tai kokonaistuotantoa, on todennäköistä, että osa näistä kustannusvähennyksistä siirtyy kuluttajille alhaisempina hintoina.

63. Arvioitaessa johtaisiko sulautuma tehokkaan kilpailun olennaiseen estymiseen luomalla tai vahvistamalla neuvotteluvoimaa, on arvioitava kilpailuedellytyksiä tuotantoketjun alkupään markkinoilla ja edellä kuvailtuja mahdollisia myönteisiä ja kielteisiä vaikutuksia.

V TASAPAINOTTAVA ASIAKKAIDEN NEUVOTTELUVOIMA

64. Yritykseen ei kohdistu kilpailupainetta ainoastaan kilpailijoiden vaan myös asiakkaiden taholta. Edes yritykset, joiden markkinaosuudet ovat erittäin suuret, eivät ehkä ole sulautuman jälkeen sellaisessa asemassa, että ne estäisivät olennaisesti tehokasta kilpailua, erityisesti toimimalla merkittävässä määrin asiakkaistaan riippumattomasti, jos asiakkailla on tasapainottavaa neuvotteluvoimaa⁽⁷⁹⁾. Tässä yhteydessä tasapainottava neuvotteluvoima on ymmärrettävä neuvotteluvoimaksi, joka ostajalla on myyjään nähden kauppaneuvotteluissa sen perusteella, kuinka suuri se on, mikä on sen kaupallinen merkitys myyjälle ja millaiset mahdollisuudet sillä on siirtyä käyttämään vaihtoehtoisia toimittajia.
65. Komissio tarkastelee, jos se on aiheellista, missä määrin asiakkaiden on mahdollista vastata sulautuman muussa tapauksessa todennäköisesti aiheuttamaan markkinavoiman kasvuun. Tasapainottavaa neuvotteluvoimaa esiintyy esimerkiksi silloin, kun asiakas pystyy uskottavasti uhkaamaan siirtyvänsä kohtuullisen ajan kuluessa käyttämään vaihtoehtoisia toimituslähteitä, jos toimittaja päättää korottaa hintoja⁽⁸⁰⁾ tai muilla tavoin heikentää laatua tai toimintusehtoja. Näin on silloin, kun ostaja voi heti vaihtaa toimittajaa⁽⁸¹⁾, uhata uskottavasti integroituvansa vertikaalisesti tuotantoketjun alkupään markkinoilla tai tukevuksensa toiminnan laajentamista niillä tai uuden tuottajan tuloa niille⁽⁸²⁾ esimerkiksi houkuttelemalla mahdollisen tulijan markkinoille sitoutumalla tilaamaan tältä yritykseltä suuria määriä. On todennäköisempää, että suurilla ja paljon taitotietoa omaavilla asiakkailla on tällaista neuvotteluvoimaa kuin pienemmillä yrityksillä, jotka toimivat hajanaisella toimialalla⁽⁸³⁾. Ostaja voi käyttää tasapainottavaa neuvotteluvoimaa myös kieltäytymällä ostamasta toimittajan valmistamia muita tuotteita tai erityisesti kestohyödykkeiden tapauksessa viivyttämällä ostoja.
66. Joissakin tapauksissa saattaa olla tärkeää kiinnittää erityistä huomiota ostajien kannustimiin käyttää neuvotteluvoimaansa⁽⁸⁴⁾. Esimerkiksi tuotantoketjun loppupään markkinoilla toimiva yritys ei ehkä halua investoida uuden markkinoille tulijan tukemiseen, jos markkinoille tulon hyödyt eli alhaisemmat panoskustannukset voisivat olla myös kilpailijoiden käytettävissä.
67. Tasapainottavan neuvotteluvoiman ei voida katsoa tasoittavan riittävästi sulautuman kielteisiä vaikutuksia, jos se ainoastaan varmistaa, että tietty asiakasryhmä⁽⁸⁵⁾, jolla on erityistä neuvotteluvoimaa, on suojattu huomattavasti korkeammilta hinnoilta tai huonommilla ehdoilla sulautuman jälkeen⁽⁸⁶⁾. Ei myöskään riitä, että neuvotteluvoimaa on ennen sulautumaa. Neuvotteluvoimaa on oltava ja sen on säilyttävä tehokkaana myös sulautuman jälkeen. Näin siksi, että kahden toimittajan sulautuma voi heikentää neuvotteluvoimaa, jos se poistaa uskottavan vaihtoehdon.

VI MARKKINOILLE TULO

68. Kun markkinoille tulo on riittävän helppoa, sulautuma ei todennäköisesti luo merkittävää kilpailunvastaista riskiä.

Sen vuoksi markkinoille tuloa koskeva analyysi on merkittävä osa kilpailuarviointia kokonaisuudessaan. Jotta markkinoille tuloa voitaisiin pitää riittävänä sulautuman osapuoliin kohdistuvana kilpailupaineena, on osoitettava, että markkinoille tulo on todennäköistä, oikea-aikaista ja riittävän laajaa ehkäisemään tai kumoamaan sulautuman mahdolliset kilpailunvastaaiset vaikutukset.

Markkinoille tulon todennäköisyys

69. Komissio tutkii, onko markkinoille tulo todennäköistä tai onko todennäköistä, että mahdollinen markkinoille tulo rajoittaa vakiintuneiden markkinatoimijoiden käyttäytymistä sulautuman jälkeen. Jotta markkinoille tulo olisi todennäköistä, sen on oltava riittävän kannattavaa ottaen huomioon vaikutukset hintatasoon, joita aiheutuu tuotannon lisääntymisestä markkinoilla, ja vakiintuneiden markkinatoimijoiden mahdolliset vastatoimenpiteet. Näin ollen markkinoille tulo ei ole yhtä todennäköistä, jos se on taloudellisesti kannattavaa vain suuressa mittakaavassa, minkä seurauksena hintatasot laskisivat merkittävästi. Markkinoille tulo on myös vaikeampaa, jos vakiintuneet markkinatoimijat pystyvät suojelemaan markkinaosuuksiinsa tarjoamalla pitkäaikaisia sopimuksia tai myöntämällä niille asiakkaille suunnattuja hinnanalennuksia, jotka markkinoille tulija pyrkii saamaan itselleen. Lisäksi suuri riski ja epäonnistuneen markkinoille tulon kustannukset saattavat pienentää markkinoille tulon todennäköisyyttä. Epäonnistuneen markkinoille tulon kustannukset ovat sitä suuremmat mitä suuremmat ovat markkinoille tuloon liittyvät uponneet kustannukset⁽⁸⁷⁾.
70. Mahdolliset markkinoille tulijat voivat kohdata markkinoille tulon esteitä, jotka määrittelevät markkinoille tulon riskit ja kustannukset ja vaikuttavat siten markkinoille tulon kannattavuuteen. Markkinoille tulon esteet ovat markkinoiden erityispiirteitä, jotka antavat vakiintuneille yrityksille edun mahdollisiin kilpailijoihin nähden. Kun markkinoille tulon esteet ovat pieniä, on todennäköisempää, että markkinoille tulo aiheuttaa kilpailupainetta sulautuman osapuolille. Sitä vastoin markkinoiden tulon esteiden ollessa suuria, markkinoille tulo ei rajoita merkittävästi sulautuvien yritysten hinnankorotuksia. Aikaisempaa markkinoille tuloa ja markkinoilta poistumista koskevat esimerkit voivat tarjota hyödyllisiä tietoja markkinoille tulon esteiden suuruudesta.
71. Markkinoille tulon esteet voivat olla erimuotoisia:
- a) Oikeudellisiin etuihin sisältyvät tilanteet, joissa sääntelyesteet rajoittavat markkinatoimijoiden määrää esimerkiksi säätelämällä toimilupien määrää⁽⁸⁸⁾. Ne kattavat myös tulliesteet ja tullien ulkopuoliset esteet⁽⁸⁹⁾.
 - b) Vakiintuneilla yrityksillä voi olla myös teknisiä etuja, kuten etuoikeus olennaisiin laitoksiin, luonnonvaroihin⁽⁹⁰⁾, innovaatioihin ja T&K -toimintaan⁽⁹¹⁾ tai teollis- ja tekijänoikeuksiin⁽⁹²⁾, minkä vuoksi muiden yritysten on vaikea kilpailla menestyksekkäästi. Esimerkiksi joillain aloilla tärkeiden tuotantopanosten hankinta voi olla vaikeaa tai patentit voivat suojella tuotteita tai prosesseja. Myös muut tekijät, kuten suurtuotannon ja tuotevarioinnin edut, jakelu- ja myyntiverkostot⁽⁹³⁾ sekä tärkeän tekniikan käyttöoikeus, voivat estää markkinoille tulon.

- c) Lisäksi markkinoilla jo olevien yritysten vakiintunut asema voi olla este markkinoille tulolle. Tietyille alalle voi esimerkiksi olla vaikea tulla, jos kokemus tai maine on välttämätön edellytys tehokkaalle kilpailulle. Markkinoille tulijan voi olla vaikea hankkia kumppaakaan. Komissio ottaa tässä yhteydessä huomioon sellaiset tekijät kuten asiakkaiden tuotemerkkioskollisuuden⁽⁹⁴⁾, toimittajien ja asiakkaiden läheiset suhteet, myynninedistämisen ja mainonnan tärkeyden tai muut maineeseen liittyvät edut⁽⁹⁵⁾. Markkinoille tulon esteisiin sisältyvät myös tilanteet, joissa vakiintuneet toimijat ovat jo sitoutuneet luomaan paljon ylimääräistä kapasiteettia⁽⁹⁶⁾ tai toimittajien vaihdosta asiakkaille aiheutuvat kustannukset estävät markkinoille tulon.
72. Arvioitaessa markkinoille tulon kannattavuutta markkinoiden odotettu kehitys on otettava huomioon. Markkinoille tulo on todennäköisemmin kannattavaa markkinoilla, joiden odotetaan kasvavan tulevaisuudessa huomattavasti⁽⁹⁷⁾, verrattuna markkinoihin, jotka ovat kypsät tai joiden odotetaan heikkenevän⁽⁹⁸⁾. Mittakaavaedut tai verkostovaikutukset voivat tehdä markkinoille tulosta kannattamattoman, ellei markkinoille tulija saa riittävän suurta markkinaosuutta⁽⁹⁹⁾.
73. Markkinoille tulo on todennäköistä erityisesti silloin, jos muilla markkinoilla toimivilla toimittajilla on jo tuotantolaitoksia, joita voitaisiin käyttää kyseisille markkinoille tulemiseen, jolloin markkinoille tulon uponneet kustannukset pienenevät. Mitä vähemmän markkinoille tulon ja tulematta jättämisen kannattavuus eroavat toisistaan ennen sulautumaa, sitä todennäköisempää tällainen tuotantolaitosten uudelleenjako on.
- Oikea-aikaisuus*
74. Komissio tutkii, olisiko markkinoille tulo riittävän nopea ja kestävä, jotta se pystyisi estämään tai kumoamaan markkinavoiman käytön. Oikea ajankohta riippuu markkinoiden ominaisuuksista ja dynamiikasta sekä mahdollisten markkinoille tulijoiden erityiskyvyistä⁽¹⁰⁰⁾. Markkinoille tulo katsotaan kuitenkin oikea-aikaiseksi yleensä ainoastaan silloin, kun se tapahtuu kahden vuoden kuluessa.
- Riittävyys*
75. Markkinoille tulon on oltava riittävän laajaa ja voimakasta sulautuman kilpailuvastaisten vaikutusten estämiseksi tai kumoamiseksi⁽¹⁰¹⁾. Pienimuotoista markkinoille tuloa, esimerkiksi markkinoiden tietyille kapealle sektorille, ei välttämättä pidetä riittävänä.
- VII TEHOKKUUSEDUT**
76. Yritysten uudelleenjärjestelyt sulautumien muodossa saattavat olla dynaamisen kilpailun vaatimusten mukaisia ja niiden avulla voidaan lisätä teollisuuden kilpailukykyä ja sitä kautta parantaa kasvuedellytyksiä ja kohottaa elintasoa yhteisössä⁽¹⁰²⁾. On mahdollista, että sulautuman aikaansaamat tehokkuusedut toimivat vastapainona kilpailuvaikutuksille ja erityisesti kuluttajille aiheutuvalle mahdolliselle vahingolle, johon se voisi muussa tapauksessa johtaa⁽¹⁰³⁾. Komission sulautumasta tekemän kilpailua koskevan arvioinnin tavoitteena on arvioida, estäisikö sulautuma olennaisesti tehokasta kilpailua, erityisesti luomalla sulautuma-asetuksen 2 artiklan 2 ja 3 kohdassa tarkoitettua määräävää asemaa tai vahvistamalla sellaista. Komissio ottaa tässä arvioinnissa huomioon myös 2 artiklan 1 kohdassa esitetyt tekijät, muun muassa teknisen ja taloudellisen kehityksen sillä edellytyksellä, että se on kuluttajien edun mukaista eikä estä kilpailua⁽¹⁰⁴⁾.
77. Komissio ottaa yleisessä sulautumaa koskevassa arvioinnissaan huomioon tehokkuusetua koskevat perustellut väitteet. Se voi päättää, että sulautuman tuomien tehokkuusetujen seurauksena ei ole perusteita julistaa sulautumaa yhteismarkkinoille soveltumattomaksi sulautuma-asetuksen 2 artiklan 3 kohdan mukaisesti. Näin tapahtuu silloin, kun komissio voi päätellä riittävän näytön perusteella, että sulautuman tuomat tehokkuusedut lisäävät todennäköisesti sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kykyä ja kannustinta toimia kilpailua edistävällä tavalla kuluttajien hyväksi ja siten toimivat vastapainona sulautuman muuten mahdollisesti aiheuttamille kielteisille kilpailuvaikutuksille.
78. Jotta komissio ottaisi tehokkuusedut huomioon sulautumaa koskevassa arvioinnissaan ja voisi päätellä, että tehokkuusetujen seurauksena ei ole perusteita julistaa sulautumaa yhteismarkkinoille soveltumattomaksi, tehokkuuseduista on oltava hyötyä kuluttajille, niiden on oltava sulautumakohtaisia ja todennettavissa. Nämä edellytykset ovat kumulatiivisia.
- Hyöty kuluttajille*
79. Merkityksellinen vertailuarvo arvioitaessa tehokkuusetuja koskevia väitteitä on se, että kuluttajien⁽¹⁰⁵⁾ asema ei huonone sulautuman seurauksena. Tätä tarkoitusta varten tehokkuusetujen olisi oltava huomattavia ja oikea-aikaisia ja niistä olisi periaatteessa oltava hyötyä kuluttajille kyseessä olevilla merkityksellisillä markkinoilla, joilla kilpailuongelmien esiintyminen muutoin on todennäköistä.
80. Sulautumat voivat luoda erilaisia tehokkuusetuja, jotka voivat johtaa alhaisempiin hintoihin ja muihin etuihin kuluttajille. Esimerkiksi tuotannossa tai jakelussa saavutetut kustannussäästöt voivat mahdollistaa sulautuman tuloksena syntyvälle yritykselle alhaisempien hintojen perimisen sulautuman jälkeen ja kannustaa sitä siihen. On varmistettava, johtavatko tehokkuusedut kuluttajien kannalta nettohyötyyn. Näin ollen kustannustehokkuus, joka johtaa muuttuvien kustannusten tai rajakustannusten alenemiseen⁽¹⁰⁶⁾, on tehokkuusetuja arvioitaessa luultavammin olennaisempi kuin kiinteiden kustannusten aleneminen. Muuttuvien kustannusten tai rajakustannusten aleneminen nimittäin johtaa periaatteessa todennäköisemmin alhaisempiin kuluttajahintoihin⁽¹⁰⁷⁾. Kustannusten pienentymistä, joka on seurausta ainoastaan kilpailuvastaisista tuotannon supistuksista, ei voida pitää kuluttajia hyödyttävänä tehokkuusetuna.
81. Kuluttajat voivat hyötyä myös uusista tai paremmista tuotteista tai palveluista, jotka esimerkiksi ovat seurausta tehokkuuseduista T&K:n ja innovaation alalla. Uuden tuotteen kehittämistä varten perustettu yhteisyritys voi tarjota sellaisia tehokkuusetuja, jotka komissio voi ottaa huomioon.

82. Yhteensovitettujen vaikutusten yhteydessä tehokkuusedut voivat lisätä sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kannustinta lisätä tuotantoa ja laskea hintoja ja siten pienentää sen kannustinta sovittoa markkinakäyttäytymisensä yhteen muiden markkinoilla toimivien yritysten kanssa. Näin ollen tehokkuusedut voivat pienentää yhteensovitettujen vaikutusten riskiä merkityksellisillä markkinoilla.
83. Mitä myöhemmin tulevaisuudessa tehokkuusetujen odotetaan toteutuvan, sitä vähemmän komissio yleensä voi antaa niille painoarvoa. Tämä merkitsee sitä, että tehokkuusetujen on oltava oikea-aikaisia, jotta ne voitaisiin ottaa huomioon vastapainona.
84. Sulautuman tuloksena syntyvän yrityksen kannustin siirtää tehokkuusedut kuluttajille on usein yhteydessä kilpailupaikneeseen, jota siihen kohdistuu markkinoilla jäljellä olevien yritysten ja mahdollisten markkinoille tulijoiden taholta. Mitä suurempia mahdolliset kilpailunvastaiset vaikutukset ovat, sitä paremmin komission on varmistettava, että väitetyt tehokkuusedut ovat huomattavia, niiden toteutuminen on todennäköistä ja ne siirretään riittävässä määrin kuluttajille. On erittäin epätodennäköistä, että sulautuma, joka johtaa lähes monopolin muodostavaan markkina-asemaan tai samantasoiseen markkinavoimaan, voitaisiin julistaa yhteismarkkinoille soveltuvaksi sillä perusteella, että tehokkuusedut riittäisivät toimimaan vastapainona mahdollisille kilpailunvastaisille vaikutuksille.

Sulautumakohtaisuus

85. Tehokkuusedut ovat olennaisia kilpailua koskevassa arvioinnissa, kun ne ovat suoraan seurausta ilmoitetusta sulautumasta eikä niitä voida saavuttaa yhtä suuressa määrin vähemmän kilpailunvastaisilla vaihtoehdoilla. Tällöin tehokkuusetujen katsotaan johtuvan sulautumasta ja olevan siten sulautumakohtaisia⁽¹⁰⁸⁾. Sulautuman osapuolten on toimitettava ajoissa kaikki merkitykselliset tiedot, jotka ovat tarpeen sen osoittamiseksi, ettei olemassa ole ilmoitettua sulautumaa vähemmän kilpailunvastaisia, realistisia ja toteutettavissa olevia vaihtoehtoja, jotka eivät muodosta keskittymää (esimerkiksi lisenssisopimus tai yhteistoiminnallinen yhteisyritys) tai jotka muodostavat keskittymän (esimerkiksi keskittymän muodostava yhteisyritys tai eri tavalla järjestetty sulautuma) ja jotka säilyttävät väitetyt tehokkuusedut. Komissio tarkastelee ainoastaan vaihtoehtoja, jotka ovat kohtuullisen käytännöllisiä sulautuman osapuolten kohtaamassa liiketoimintatilanteessa ottaen huomioon kyseessä olevan toimialan vakiintuneet liiketoimintatavat.

Todennettavuus

86. Tehokkuusetujen on oltava todennettavissa, jotta komissio voi olla kohtuullisen varma siitä, että ne todennäköisesti toteutuvat, ja niiden on oltava riittäviä toimimaan vastapainona sulautumasta kuluttajille mahdollisesti aiheutuvalle haitalle. Mitä tarkempia ja vakuuttavampia tehokkuusetuja koskevat väitteet ovat, sitä paremmin komissio pystyy ar-

vioimaan niitä. Näin ollen tehokkuusetujen ja niistä kuluttajille aiheutuvan hyödyn suuruus olisi mahdollisuuksien mukaan ilmoitettava. Jos käytettävissä ei ole tarvittavia tietoja, joiden perusteella voitaisiin tehdä tarkka kvantitatiivinen analyysi, on oltava mahdollista ennustaa selvästi havaittava, ei vähäpätöinen, myönteinen vaikutus kuluttajiin. Mitä kauemmaksi tulevaisuuteen tehokkuusetujen toteutuminen jää, sitä vähemmän todennäköisenä komissio voi yleensä pitää niiden todellista toteutumista.

87. Suurin osa tiedoista, joiden perusteella komissio voi arvioida, tuoko sulautuma sellaisia tehokkuusetuja, joiden perusteella se voisi hyväksyä sulautuman, on ainoastaan sulautuman osapuolten hallussa. Näin ollen on ilmoituksen tekijöiden asia toimittaa määräaikana kaikki asian kannalta merkitykselliset tiedot, jotka tarvitaan osoittamaan, että väitetyt tehokkuusedut ovat sulautumakohtaisia ja toteutuvat todennäköisesti. Samoin on ilmoituksen tekijöiden velvollisuus osoittaa, missä määrin tehokkuusedut toimivat todennäköisesti niiden mahdollisten kielteisten kilpailuvaiikutusten vastapainona, joita sulautuma saattaisi muuten aiheuttaa, ja sen vuoksi hyödyttävät kuluttajia.
88. Tehokkuusetuja koskevien väitteiden arvioinnissa olennaisia asiakirjoja ovat erityisesti sisäiset asiakirjat, joita yritysjohto käytti sulautumasta päättäessään, yritysjohtoon lausunnottomistajille ja rahoitusmarkkinoille odotetuista tehokkuuseduista, aikaisemmat esimerkit tehokkuuseduista ja kuluttajille koituvasta hyödystä sekä sulautumaa edeltävät ulkoisten asiantuntijoiden tutkimukset tehokkuusetujen muodosta ja suuruudesta ja siitä, missä määrin kuluttajat todennäköisesti hyötyvät niistä.

VIII MAKSUKYVYTÖN YRITYS

89. Komissio voi päättää, että muutoin ongelmallinen sulautuma soveltuu kuitenkin yhteismarkkinoille, jos yksi sulautuman osapuolista on maksukyvytön yritys. Perusvaatimuksena on, että sulautuman jälkeisen kilpailurakenteen heikkenemisen ei voida sanoa johtuvan sulautumasta⁽¹⁰⁹⁾. Näin on silloin, kun markkinoiden kilpailurakenne heikentyi vähintään yhtä paljon ilman sulautumaa⁽¹¹⁰⁾.
90. Komissio katsoo, että seuraavat kolme edellytystä ovat erityisen olennaisia maksukyvyttömyyden yrityksen pelastamista koskevaa "failing firm defence" -periaatetta sovellettaessa. Ensimmäiseksi edellytetään, että maksukyvytön yritys joutuisi lähitulevaisuudessa taloudellisten vaikeuksien vuoksi poistumaan markkinoilta, ellei toinen yritys osta sitä. Toiseksi ei ole olemassa vaihtoehtoja ostajaa, joka johtaisi vähemmän kilpailunvastaisen sulautuman syntymiseen. Kolmanneksi maksukyvytön yrityksen omaisuus poistuisi väistämättä markkinoilta, jos sulautuma ei toteutuisi⁽¹¹¹⁾.

91. Ilmoituksen tekijöiden asia on toimittaa määräajassa kaikki asian kannalta merkitykselliset tiedot, joita tarvitaan osoittamaan, että sulautuman jälkeinen kilpailurakenteen heikkeneminen ei ole seurausta sulautumasta.

- (¹) EYVL L 24, 29.1.2004, s. 1.
- (²) Asia T-102/96, Gencor v. komissio (Kok. 1999, s. II-753, 200 kohta). Ks. yhdistetyt asiat C-68/94 ja C-30/95, Ranska ynnä muut v. komissio (jäljempänä "Kali & Salz") (Kok. 1998, s. I-1375, 221 kohta). Poikkeuksellisissa olosuhteissa sulautuma voi johtaa sellaisen yrityksen määräävään asemaan tai määräävän aseman vahvistumiseen, joka ei ole ilmoitetun toimenpiteen osapuoli (ks. asia IV/M.1383 – Exxon/Mobil, 225–229 kohta; asia COMP/M.2434 – Grupo Villar MIR/ENBW/Hidroelectrica del Cantabrico, 67–71 kohta).
- (³) Ks. myös yhdistetyt asiat C-68/94 ja C-30/95, Kali & Salz, 170 kohta.
- (⁴) Ks. sulautuma-asetuksen johdanto-osan 25 ja 26 a kappale.
- (⁵) Sulautuma-asetuksessa käytetty käsite keskittymä kattaa monenlaiset toimet kuten sulautumat, yritysosot, yritysalaukset ja tietäntyyppiset yhteisyritykset, mikäli ei toisin mainita. Jäljempänä tässä tiedonannossa käsitettä sulautuma käytetään synonyymisesti keskittymästä, ja sen vuoksi se kattaa kaikki edellä mainitut toimet.
- (⁶) Tiedonannossa ei käsitellä arviointia, joka koskee sulautuman kilpailuvaikutuksia muilla markkinoilla, mukaan luettuna vertikaaliset ja monialakeskittymälle tunnusomaiset vaikutukset. Siinä ei myöskään käsitellä sulautuma-asetuksen 2 artiklan 4 kohdassa tarkoitettua yhteisyrityksen vaikutusten arviointia.
- (⁷) Ilmaisun olisi katsottava käsittävän myös ne tilanteet, joissa esimerkiksi hintoja lasketaan vähemmän tai niiden laskeminen on epätodennäköisempää kuin ilman sulautumaa ja joissa hintoja korotetaan enemmän tai niiden korottaminen on todennäköisempää kuin ilman sulautumaa.
- (⁸) Vastaavasti silloin kun on kyse sulautumasta, joka on toteutettu ilman ilmoitusta, komissio arvioisi sulautumaa niiden kilpailuedellytysten perusteella, jotka olisivat vallinneet ilman toteutettua sulautumaa.
- (⁹) Ks. esim. komission päätös 98/526/EY asiassa IV/M.950 – Hoffmann La Roche/Boehringer Mannheim (EYVL L 234, 21.8.1998, s. 14, 13 kohta); asia IV/M.1846 – Glaxo Wellcome/SmithKline Beecham, 70–72 kohta; asia COMP/M.2547 – Bayer/Aventis Crop Science, 324 kohta ja sitä seuraavat kohdat.
- (¹⁰) Ks. esim. asia T-102/96, Gencor v. komissio (Kok. 1999, s. II-753, 247–263 kohta).
- (¹¹) EYVL C 372, 9.12.1997, s. 5.
- (¹²) Ks. asia T-102/96, Gencor v. komissio (Kok. 1999, s. II-753, 262 kohta); ja asia T-342/99, Airtours v. komissio (Kok. 2002, s. II-2585, 280 kohta).
- (¹³) Markkinaosuusien laskennasta ks. myös komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta (EYVL C 372, 9.12.1997, s. 3, 54–55 kohta).
- (¹⁴) Ks. esim. asia COMP/M.1806 – Astra Zeneca/Novartis, 150 ja 415 kohta.
- (¹⁵) Tarvittaessa markkinaosuuksia voidaan mukauttaa erityisesti muissa yrityksissä määräysvallan tuovien omistusosuusien huomioon ottamiseksi (ks. esim. asia IV/M.1383 – Exxon/Mobil, 446–458 kohta; asia COMP/M.1879 – Boeing/Hughes, 60–79 kohta; asia COMP/JV 55 – Hutchison/RCPM/ECT, 66–75 kohta), tai muiden kolmansien kanssa tehtyjen järjestelyjen huomioon ottamiseksi (ks. esim. alihankkijoiden osalta komission päätös 2001/769/EY asiassa COMP/M.1940 – Framatome/Siemens/Cogema (EYVL L 289, 6.11.2001, s. 8, 142 kohta).
- (¹⁶) Ks. esim. asia COMP/M.2256 – Philips/Agilent Health Care Technologies, 31–32 kohta, ja asia COMP/M.2609 – HP/Compaq, 39 kohta.
- (¹⁷) Ks. esim. asia IV/M.1365 – FCC/Vivendi, 40 kohta; asia COMP/JV 55 – Hutchison/RCPM/ECT, 50 kohta. Tarvittaessa komissio voi käyttää myös muita markkinoiden keskittymisen mittaamisvälineitä, kuten keskittymisasteita, joilla mitataan muutaman (tavallisesti kolmen tai neljän) johtavan yrityksen yhteenlaskettua markkinaosuutta markkinoilla.
- (¹⁸) Esimerkiksi markkinoiden, joilla toimii viisi yritystä ja joiden markkinaosuudet ovat 40 %, 20 %, 15 %, 15 %, ja 10 %, HHI on 2550 ($40^2 + 20^2 + 15^2 + 15^2 + 10^2 = 2550$). HHI vaihtelee lähes nollasta (erittäin hajanaiset markkinat) 10 000:een (kun kyseessä on täydellinen monopoli).
- (¹⁹) HHI:llä mitattu keskittymisasteen lisääntyminen voidaan laskea riippumatta markkinoiden kokonaiskeskittymisasteesta kertomalla sulautuvien yritysten markkinaosuusien tulo kahdella. Esimerkiksi sulautuma kahden sellaisen yrityksen välillä, joiden markkinaosuudet ovat 30 % ja 15 %, korottaisi HHI:tä 900:lla ($30 \times 15 \times 2 = 900$). Tämän menetelmän selitys on seuraava. Ennen sulautumaa HHI on sulautuvien yritysten markkinaosuusien neliöiden summa: $(a)^2 + (b)^2$. Sulautuman jälkeen indeksi on markkinaosuusien summan neliö: $(a + b)^2$, joka on yhtä kuin $(a)^2 + (b)^2 + 2ab$. HHI:n lisäys on näin ollen $2ab$.
- (²⁰) Asia T-221/95, Endemol v. komissio (Kok. 1999, s. II-1299, 134 kohta), ja asia T-102/96, Gencor v. komissio (Kok. 1999, s. II-753, 205 kohta). Se, johtaako sulautuma määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen, on erillinen kysymys.
- (²¹) Ks. esim. asia COMP/M.2337 – Nestlé/Ralston Purina, 48–50 kohta.
- (²²) Ks. esim. asia komission päätös 1999/674/EY asiassa IV/M.1221 – Rewe/Meinl (EYVL L 274, 23.10.1999, s. 1, 98–114 kohta); asia COMP/M.2337 – Nestlé/Ralston Purina, 44–47 kohta.
- (²³) Markkinaosuusien laskeminen riippuu merkittävästi markkinoiden määritelmästä. On korostettava sitä, että komissio ei välttämättä hyväksy osapuolten ehdottamaa markkinoiden määritelmää.
- (²⁴) Sulautuma-asetuksen johdanto-osan 32 kappale. Tätä ei kuitenkaan voida soveltaa asioissa, joissa ehdotettu sulautuma luo "sulautumaan osallistuvien yritysten" ja muiden kolmansien osapuolten yhteisen määräävän aseman tai vahvistaa sellaista (ks. Yhdistetyt asiat C-68/94 ja C-30/95, Kali & Salz (Kok. 1998, s. I-1375, 171 kohta ja sitä seuraavat kohdat); ja asia T-102/96, Gencor v. komissio (Kok. 1999, s. II-753, 134 kohta ja sitä seuraavat kohdat)).
- (²⁵) Markkinoilla, joilla esiintyy osakkeiden ristikkäisomistusta tai yhteisyrityksiä, komissio voi käyttää muutettua HHI:tä, jossa otetaan huomioon tällaiset ristikkäisomistukset (ks. esim. asia IV/M.1383, Exxon/Mobil, 256 kohta).

- (²⁶) Ks. 17 kohta edellä.
- (²⁷) Kutsutaan usein myös "yksipuolisiksi" vaikutuksiksi.
- (²⁸) Tällaiset kilpailijoiden todennäköiset reaktiot voivat olla merkityksellinen tekijä, joka vaikuttaa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kannustimeen korottaa hintoja.
- (²⁹) Oligopolistisilla markkinoilla tarkoitetaan markkinarakennetta, jossa on rajoitettu määrä suuria yrityksiä. Koska yhden yrityksen käyttäytymisellä on tuntuva vaikutus yleisiin markkinaolosuhteisiin ja siten välillisesti kunkin yrityksen tilanteeseen, oligopolirytykset ovat riippuvaisia toisistaan.
- (³⁰) Ks. sulautuma-asetuksen johdanto-osan 25 kappale.
- (³¹) Ks. erityisesti 17 ja 18 kohta edellä.
- (³²) Tuotteet voivat olla erilaistettuja eri tavoin. Ne on voitu erilaistaa maantieteellisen sijainnin mukaan esimerkiksi sivuliikkeen tai liikkeen sijainnin perusteella. Sijainti on tärkeä tekijä esimerkiksi vähittäismyynnin, pankkien, matkatoimistojen ja huoltoasemien kannalta. Erilaistaminen voi perustua myös tuotemerkin imagoon, teknisiin ominaisuuksiin, laatuun tai palvelutasoon. Mainonnan taso markkinoilla voi olla osoitus yritysten pyrkimyksestä erilaistaa tuotteensa. Ostajille voi myös kertyä kustannuksia vaihtaessaan kilpailijan tuotteeseen.
- (³³) Merkityksellisten markkinoiden määrittelyn osalta ks. edellä mainittu komission tiedonanto merkityksellisten markkinoiden määritelmästä yhteisön kilpailuoikeuden kannalta.
- (³⁴) Ks. esim. asia COMP/M.2817 – Barilla/BPS/Kamps, 34 kohta; komission päätös 2001/403/EY asiassa COMP/M.1672 – Volvo/Scania (EYVL L 143, 29.5.2001, s. 74, 107–148 kohta).
- (³⁵) Ks. esim. komission päätös 94/893/EY asiassa IV/M.430 – Procter & Gamble/VP Schickedanz (II) (EYVL L 354, 21.6.1994, s. 32); asia T-290/94, Kaysersberg v. komissio (Kok. 1997, s. II-2137, 153 kohta); komission päätös 97/610/EY asiassa IV/M.774 – Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM (EYVL L 247, 10.9.1997, s. 1, 179 kohta); komission päätös 2002/156/EY asiassa COMP/M.2097 – SCA/Metsä Tissue (EYVL L 57, 27.2.2002, s. 1, 94–108 kohta); asia T-310/01, Schneider v. komissio (Kok. 2002, s. II-4071, 418 kohta).
- (³⁶) Tavallisesti marginaali (m) on hinnan (p) ja yhden lisäyksikön toimittamisesta aiheutuvien lisäkustannusten (c) erotus ilmaistuna prosenttiosuutena hinnasta ($m = (p - c/p)$).
- (³⁷) Ks. esim. asia IV/M.1980 – Volvo/Renault VI, 34 kohta; asia COMP/M.2256 – Philips Agilent/Health Care Solutions, 33–35 kohta; asia COMP/M.2537 – Philips/Marconi Medical Systems, 31–34 kohta.
- (³⁸) Kysynnän ristijousto ilmoittaa, missä määrin kysytyn tuotteen määrä muuttuu toisen tuotteen hinnan muuttuessa muiden tekijöiden pysyessä samoina. Oman hinnan ristijoustolla mitataan, missä määrin tuotteen kysyntä muuttuu tuotteen hinnan muuttuessa.
- (³⁹) Myynnin suhteellinen siirtymä tuotteesta A tuotteeseen B osoittaa sen osuuden tuotteen A menetetyistä myynnistä, jonka tuote B vie tuotteen A hinnankorotuksen vuoksi.
- (⁴⁰) Komission päätös 97/816/EY asiassa IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas (EYVL L 336, 8.12.1997, s. 16, 58 kohta ja sitä seuraavat kohdat); asia COMP/M.3083 – GE/Instrumentarium, 125 kohta ja sitä seuraavat kohdat.
- (⁴¹) Uponneet kustannukset ovat kustannuksia, joita ei saada takaisin markkinoilta poistuttaessa.
- (⁴²) Ks. esim. komission päätös 97/816/EY asiassa IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas (EYVL L 336, 8.12.1997, s. 16, 70 kohta).
- (⁴³) Ks. esim. asia IV/M.986 – Agfa Gevaert/DuPont (EYVL L 211, 29.7.1998, s. 22, 63–71 kohta).
- (⁴⁴) Ks. esim. asia COMP/M.2187 – CVC/Lenzing, 162–170 kohta.
- (⁴⁵) Arvioidessaan kilpailijoiden mahdollista kapasiteetin lisäystä komissio ottaa huomioon samantapaisia seikkoja kuin markkinoilletuloa koskevassa VI jaksossa kuvaillaan. Ks. esim. asia COMP/M.2187 – CVC/Lenzing, 162–173 kohta.
- (⁴⁶) Ks. esim. asia T-221/95, Endemol v. komissio (Kok. 1999, s. II-1299, 167 kohta).
- (⁴⁷) Ks. esim. asia T-22/97, Kesko v. komissio (Kok. 1999, s. II-3775, 141 kohta ja sitä seuraavat kohdat).
- (⁴⁸) Ks. esim. komission päätös 2001/684/EY asiassa COMP/M.1671 – Dow Chemical/Union Carbide (EYVL L 245, 14.9.2001, s. 1, 107–114 kohta).
- (⁴⁹) Ks. esim. komission päätös 96/435/EY asiassa IV/M.623 – Kimberly-Clark/Scott (EYVL L 183, 23.7.1996, s. 1); asia T-114/02, Babyliiss SA v. komissio ("Seb/Moulinex") (Kok. 2003, s. II-000, 343 kohta ja sitä seuraavat kohdat).
- (⁵⁰) Näin on esimerkiksi yhteysverkkoja tarvitsevilla toimialoilla kuten energia, televiestintä ja muut viestintäalat.
- (⁵¹) Komission päätös 99/287/EY asiassa IV/M.1069 – Worldcom/MCI (EYVL L 116, 4.5.1999, s. 1, 117 kohta ja sitä seuraavat kohdat); asia IV/M.1741 – MCI Worldcom/Sprint, 145 kohta ja sitä seuraavat kohdat; asia IV/M.1795 – Vodafone Airtouch/Mannesmann, 44 kohta ja sitä seuraavat kohdat.
- (⁵²) Asia T-156/98, RJB Mining v. komissio (Kok. 2001, s. II-337).
- (⁵³) Komission päätös 97/816/EY asiassa IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas (EYVL L 336, 8.12.1997, s. 16, 58 kohta); asia COMP/M.2568 – Haniel/Ytong, 126 kohta.
- (⁵⁴) Esimerkki tapauksesta, jossa sulautuman yhden osapuolen kehiteillä olevat tuotteet todennäköisesti kilpailevat toisen osapuolen kehiteillä tai olemassa olevien tuotteiden kanssa, on esimerkiksi asia IV/M.1846 – Glaxo Wellcome/SmithKline Beecham, 188 kohta.
- (⁵⁵) Asia T-102/96, Gencor v. komissio (Kok. 1999, s. II-753, 277 kohta); asia T-342/99, Airtours v. komissio (Kok. 2002, s. II-2585, 61 kohta).
- (⁵⁶) Esimerkiksi silloin kun oligopolin jäsenten tapana on ollut keskittää myyntinsä eri alueille historiallisista syistä.

- (⁵⁷) Asia T-342/99, Airtours v. komissio (Kok. 2002, s. II-2585, 62 kohta).
- (⁵⁸) Ks. komission päätös 92/553/EY asiassa IV/M.190 – Nestlé/Perrier (EYVL L 356, 5.12.1992, s. 1, 117–118 kohta).
- (⁵⁹) Ks. esim. asia IV/M.580 – ABB/Daimler-Benz, 95 kohta.
- (⁶⁰) Ks. esim. komission päätös 2002/156/EY asiassa COMP/M.2097 – SCA/Metsä Tissue (EYVL L 57, 27.2.2002, s. 1, 148 kohta).
- (⁶¹) Ks. esim. asia IV/M.1298 – Kodak/Imation, 60 kohta.
- (⁶²) Asia T-102/96, Gencor v. komissio (Kok. 1999, s. II-753, 222 kohta); komission päätös 92/553/EY asiassa IV/M.190 – Nestlé/Perrier (EYVL L 356, 5.12.1992, s. 1, 63–123 kohta).
- (⁶³) Tehokkuusedut voivat osoittautua merkittäviksi arvioitaessa sitä, lisääkö sulautuma mahdollisesti symmetriaa markkinoilla toimivien eri yritysten välillä (ks. myös jäljempänä tiedonannon 82 kohta).
- (⁶⁴) Ks. esim. komission päätös 2001/519/EY asiassa COMP/M.1673 – VEBA/VIAG (EYVL L 188, 10.7.2001, s. 1, 226 kohta); asia COMP/M.2567 – Nordbanken/Postgirot, 54 kohta.
- (⁶⁵) Ks. esim. asia COMP/M.2389 – Shell/DEA, 112 kohta ja sitä seuraavat kohdat; ja asia COMP/M.2533 – BP/E.ON, 102 kohta ja sitä seuraavat kohdat.
- (⁶⁶) Ks. myös komission päätös 2000/42/EY asiassa IV/M.1313 – Danish Crown/Vestjyske Slagterier (EYVL L 20, 25.1.2000, s. 1, 176–179 kohta).
- (⁶⁷) Ks. esim. asia COMP/M.2640 – Nestlé/Schöller, 37 kohta; komission päätös 1999/641/EY asiassa COMP/M.1225 – Enso/Stora (EYVL L 254, 29.9.1999, s. 9, 67–68 kohta).
- (⁶⁸) Ks. esim. asia IV/M.1939 – Rexam (PLM)/American National Can, 24 kohta.
- (⁶⁹) Ks. asia COMP/M.2389 – Shell/DEA, 121 kohta; ja asia COMP/M.2533 – BP/E.ON, 111 kohta.
- (⁷⁰) Vaikka kurinpitomekanismeja kutsutaan joskus rankaisumekanismeiksi, tätä ei tulisi tulkita ahtaasti niin, että tällainen mekanismi rankaisisi välttämättä vain ehdoista poikennutta yritystä. Oletus, että yhteensovittaminen voi loppua tietyksi ajaksi, jos ehdoista poikkeamista havaitaan, voi jo sinällään olla riittävä kurinpitomekanismi.
- (⁷¹) Ks. esim. komission päätös 2000/42/EY asiassa IV/M.1313 – Danish Crown/Vestjyske Slagterier (EYVL L 20, 25.1.2000, s. 1, 177 kohta).
- (⁷²) Ks. asia T-102/96, Gencor v. komissio (Kok. 1999, s. II-753, 281 kohta).
- (⁷³) Näitä tekijöitä analysoidaan samalla tavoin kuin yhteensovittamattomia vaikutuksia.
- (⁷⁴) Ks. esim. asia IV/M.1630 – Air Liquide/BOC, 201 kohta ja sitä seuraavat kohdat. Esimerkki tapauksesta, jossa sulautuman toisen osapuolen markkinoille tulo ei ollut riittävän todennäköistä lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä (asia T-158/00, ARD v. komissio (Kok. 2003, s. II-000, 115–127 kohta).
- (⁷⁵) Komission päätös 2001/98/EY asiassa IV/M.1439 – Telia/Telenor (EYVL L 40, 9.2.2001, s. 1, 330–331 kohta); ja asia IV/M.1681 – Akzo Nobel/Hoechst Roussel Vet, 64 kohta.
- (⁷⁶) Asia IV/M.1630 – Air Liquide/BOC, 219 kohta; komission päätös 2002/164/EY asiassa COMP/M.1853 – EDF/EnBW (EYVL L 59, 28.2.2002, s. 1, 54–64 kohta).
- (⁷⁷) Ks. komission päätös 1999/674/EY asiassa IV/M.1221 – Rewe/Meinl (EYVL L 274, 23.10.1999, s. 1, 71–74 kohta).
- (⁷⁸) Asia T-22/97, Kesko v. komissio (Kok. 1999, s. II-3775, 157 kohta); komission päätös 97/816/EY asiassa IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas (EYVL L 336, 8.12.1997, s. 16, 105–108 kohta).
- (⁷⁹) Ks. esim. asia IV/M.1882 – Pirelli/BICC, 73–80 kohta.
- (⁸⁰) Ks. esim. asia IV/M.1245 – Valeo/ITT Industries, 26 kohta.
- (⁸¹) Useammallakaan asiakkaalla ei ehkä ole riittävästi neuvotteluvoimaa, jos ne ovat suuressa määrin ”sidottuja” toimittajan vaihtamisesta aiheutuvien suurten kustannusten vuoksi (ks. asia COMP/M.2187 – CVC/Lenzing, 223 kohta).
- (⁸²) Komission päätös 1999/641/EY asiassa COMP/M.1225 – Enso/Stora (EYVL L 254, 29.9.1999, s. 9, 89–91 kohta).
- (⁸³) Saattaa myös olla aiheellista verrata kysyntäpuolella toteutettua keskittymää tarjontapuolen keskittymään (asia COMP/JV 55 – Hutchison/RCPM/ECT, 119 kohta, ja komission päätös 1999/641/EY asiassa COMP/M.1225 – Enso/Stora (EYVL L 254, 29.9.1999, s. 9, 97 kohta)).
- (⁸⁴) Asia COMP/JV 55 – Hutchison/RCPM/ECT, 129–130 kohta.
- (⁸⁵) Komission päätös 2002/156/EY asiassa COMP/M.2097 – SCA/Metsä Tissue (EYVL L 57, 27.2.2002, s. 1, 88 kohta). Eri asiakasryhmien välisellä hintasyrjinnällä voi olla merkitystä joissakin tapauksissa markkinoiden määrittelyn yhteydessä (ks. edellä mainittu komission tiedonanto merkitsevien markkinoiden määritelmästä, 43 kohta).
- (⁸⁶) Näin ollen komissio saattaa arvioida, onko eri ostajilla tasapainottavaa neuvotteluvoimaa, ks. esim. komission päätös 1999/641/EY asiassa COMP/M.1225, Enso/Stora (EYVL L 254, 29.9.1999, s. 9, 84–97 kohta).
- (⁸⁷) Komission päätös 97/610/EY asiassa IV/M.774 – Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM (EYVL L 247, 10.9.1997, s. 1, 184 kohta).
- (⁸⁸) Asia IV/M.1430 – Vodafone/Airtouch, 27 kohta; asia IV/M.2016 – France Télécom/Orange, 33 kohta.
- (⁸⁹) Komission päätös 2002/174/EY asiassa COMP/M.1693 – Alcoa/Reynolds (EYVL L 58, 28.2.2002, s. 25, 87 kohta).
- (⁹⁰) Komission päätös 95/335/EY asiassa IV/M.754 – Anglo American Corp/Lonrho (EYVL L 149, 20.5.1998, s. 21, 118–119 kohta).
- (⁹¹) Komission päätös 97/610/EY asiassa IV/M.774 – Saint-Gobain/Wacker-Chemie/NOM (EYVL L 247, 10.9.1997, s. 1, 184–187 kohta).
- (⁹²) Komission päätös 94/811/EY asiassa IV/M.269 – Shell/Montecatini (EYVL L 332, 22.12.1994, s. 48, 32 kohta).

- (⁹³) Komission päätös 98/327/EY asiassa IV/M.883 – The Coca-Cola Company/Carlsberg A/S (EYVL L 145, 15.5.1998, s. 41, 74 kohta).
- (⁹⁴) Komission päätös 98/327/EY asiassa IV/M.883 – The Coca-Cola Company/Carlsberg A/S (EYVL L 145, 15.5.1998, s. 41, 72–73 kohta).
- (⁹⁵) Komission päätös 2002/156/EY asiassa COMP/M.2097 – SCA/Metsä Tissue (EYVL L 57, 27.2.2002, s. 1, 83–84 kohta).
- (⁹⁶) Komission päätös 2001/432/EY asiassa IV/M.1813 – Industri Kapital Nordkem/Dyno (EYVL L 154, 9.6.2001, s. 41, 100 kohta).
- (⁹⁷) Ks. esim. komission päätös 98/475/EY asiassa IV/M.986 – Agfa Gevaert/DuPont (EYVL L 211, 29.7.1998, s. 22, 84–85 kohta).
- (⁹⁸) Asia T-102/96, Gencor v. komissio (Kok. 1999, s. II-753, 237 kohta).
- (⁹⁹) Ks. esim. komission päätös 2000/718/EY asiassa IV/M.1578 – Sanitec/Sphinx (EYVL L 294, 22.11.2000, s. 1, 114 kohta).
- (¹⁰⁰) Ks. esim. komission päätös 2002/174/EY asiassa COMP/M.1693 – Alcoa/Reynolds (EYVL L 58, 28.2.2002, s. 25, 31–32 ja 38 kohta).
- (¹⁰¹) Komission päätös 91/535/ETY asiassa IV/M.68 – Tetra Pak/Alfa Laval (EYVL L 290, 22.10.1991, s. 35, 3.4 kohta).
- (¹⁰²) Ks. sulautuma-asetuksen johdanto-osan 4 kappale.
- (¹⁰³) Ks. sulautuma-asetuksen johdanto-osan 29 kappale.
- (¹⁰⁴) Vrt. sulautuma-asetuksen 2 artiklan 1 kohdan b alakohta.
- (¹⁰⁵) Asetuksen 2 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettuun ”kuluttajan” käsitteeseen sisältyvät väli- ja loppukäyttäjät, eli sulautuman kattamien tuotteiden käyttäjät. Toisin sanoen tässä säännöksessä tarkoitetut kuluttajat sisältävät sulautuman osapuolten mahdolliset ja/tai todelliset asiakkaat.
- (¹⁰⁶) Muuttuviksi kustannuksiksi olisi katsottava ne kustannukset, jotka muuttuvat tuotanto- tai myyntimäärän mukaan tarkastelujakson aikana. Rajakustannukset ovat kustannuksia, jotka liittyvät tuotannon tai myynnin lisäämiseen yhdellä yksiköllä.
- (¹⁰⁷) Yleensä kiinteiden kustannusten säästöille ei anneta tällaista painoarvoa, sillä kiinteiden kustannusten ja kuluttajahintojen välinen suhde ei tavallisesti ole yhtä suora, ainakaan lyhyellä aikavälillä.
- (¹⁰⁸) Tämän tiedonannon 9 kohdassa esitetyn yleisperiaatteen mukaisesti.
- (¹⁰⁹) Ks. yhdistetyt asiat C-68/94 ja C-30/95, Kali & Salz, 110 kohta.
- (¹¹⁰) Ks. yhdistetyt asiat C-68/94 ja C-30/95, Kali & Salz, 114 kohta. Ks. myös komission päätös 2002/365/EY asiassa COMP/M.2314 – BASF/Pantochim/Eurodiol (EYVL L 132, 17.5.2002, s. 45, 157–160 kohta). Tämä vaatimus on yhteydessä tämän tiedonannon 9 kohdassa esitettyyn yleisperiaatteeseen.
- (¹¹¹) Maksukyvyttömän yrityksen omaisuuden väistämätön poistuminen kyseessä olevilta markkinoilta voi erityisesti siinä tapauksessa, kun sulautuma johtaa monopoliin, olla perustana päätelmälle, että maksukyvyttömän yrityksen markkinaosuus joutuisi joka tapauksessa sulautuman toiselle osapuolelle. Ks. yhdistetyt asiat C-68/94 ja C-30/95, Kali & Salz, 115–116 kohta.
-