

Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων σύμφωνα με τον κανονισμό του Συμβουλίου για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων

(2008/C 265/07)

I. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1. Το άρθρο 2 του κανονισμού (ΕΚ) αριθ. 139/2004 του Συμβουλίου, της 20ής Ιανουαρίου 2004, για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων ⁽¹⁾ (στο εξής: ο «κανονισμός συγκεντρώσεων») ορίζει ότι η Επιτροπή θα αξιολογεί τις συγκεντρώσεις επιχειρήσεων που εμπίπτουν στον κανονισμό συγκεντρώσεων προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσον είναι συμβατές με την κοινή αγορά. Για τον σκοπό αυτό, η Επιτροπή πρέπει να εκτιμήσει, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφοι 2 και 3, κατά πόσον μια συγκέντρωση παρακωλύει σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό ιδίως ως αποτέλεσμα της δημιουργίας ή της ενίσχυσης δεσπόζουσας θέσης στην κοινή αγορά ή σε σημαντικό τμήμα της.
2. Στο παρόν έγγραφο αναπτύσσονται οδηγίες σχετικά με τον τρόπο αξιολόγησης των συγκεντρώσεων ⁽²⁾ από την Επιτροπή, όταν οι εμπλεκόμενες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται σε διαφορετικές σχετικές αγορές ⁽³⁾. Στον παρόν έγγραφο, οι εν λόγω συγκεντρώσεις θα ονομάζονται «μη οριζόντιες συγκεντρώσεις».
3. Διακρίνουμε δύο ευρείες κατηγορίες μη οριζόντιων συγκεντρώσεων: τις κάθετες συγκεντρώσεις και τις συγκεντρώσεις εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων.
4. Οι κάθετες συγκεντρώσεις αφορούν εταιρείες που λειτουργούν σε διαφορετικά επίπεδα της αλυσίδας εφοδιασμού. Για παράδειγμα, όταν ο κατασκευαστής ενός συγκεκριμένου προϊόντος (η «επιχείρηση δραστηριοποιούμενη σε αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας») συγχωνεύεται με ένα από τους διανομείς του (η «επιχείρηση δραστηριοποιούμενη σε αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας») υπάρχει κάθετη συγκέντρωση ⁽⁴⁾.
5. Οι συγκεντρώσεις εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων είναι συγχωνεύσεις μεταξύ επιχειρήσεων των οποίων η σχέση δεν είναι ούτε οριζόντια (ανταγωνιστές στην ίδια σχετική αγορά) ούτε κάθετη (προμηθευτές ή πελάτες) ⁽⁵⁾. Στην πράξη, οι παρούσες κατευθυντήριες γραμμές επικεντρώνονται σε συγκεντρώσεις μεταξύ επιχειρήσεων οι οποίες δραστηριοποιούνται σε στενά σχετιζόμενες αγορές (π.χ. συγκεντρώσεις μεταξύ προμηθευτών συμπληρωματικών προϊόντων ή προϊόντων που ανήκουν στο ίδιο φάσμα προϊόντων).
6. Οι γενικές οδηγίες που παρέχονται ήδη στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις είναι επίσης σχετικές για τις μη οριζόντιες συγκεντρώσεις. Σκοπός του παρόντος εγγράφου είναι να εστιάσει σε πτυχές του ανταγωνισμού που σχετίζονται με το συγκεκριμένο πλαίσιο των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων. Περιγράφεται, εξάλλου, η προσέγγιση της Επιτροπής όσον αφορά τα μερίδια αγοράς και τα κατώτατα όρια συγκέντρωσης στο συγκεκριμένο πλαίσιο.
7. Στην πράξη, οι συγκεντρώσεις μπορεί να έχουν τόσο οριζόντιες όσο και μη οριζόντιες συνέπειες. Για παράδειγμα, αυτό μπορεί να συμβεί όταν οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις δεν έχουν απλώς κάθετη σχέση μεταξύ τους ή δρουν σε διακεκριμένες αγορές, αλλά είναι επίσης πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές σε μία ή περισσότερες από τις επίμαχες σχετικές αγορές ⁽⁶⁾. Στην περίπτωση αυτή, η Επιτροπή θα αξιολογήσει τις οριζόντιες, κάθετες ή/και συσπειρωτικές συνέπειες σύμφωνα με τις οδηγίες που περιλαμβάνονται στις σχετικές ανακοινώσεις ⁽⁷⁾.

⁽¹⁾ Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 139/2004 του Συμβουλίου, της 20ής Ιανουαρίου 2004 (ΕΕ L 24 της 29.1.2004, σ. 1.).

⁽²⁾ Ο όρος συγκεντρώση που χρησιμοποιείται στον κανονισμό συγκεντρώσεων καλύπτει διάφορα είδη πράξεων, όπως συγχωνεύσεις, εξαγορές, απόκτηση ελέγχου και ορισμένα είδη κοινών επιχειρήσεων. Στο εξής, όπου αναφέρεται στην παρούσα ανακοίνωση ο όρος «συγκέντρωση», αν δεν ορίζεται διαφορετικά, θα καλύπτει όλα τα παραπάνω είδη πράξεων.

⁽³⁾ Οδηγίες για την αξιολόγηση συγκεντρώσεων που αφορούν επιχειρήσεις που είναι πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές στην ίδια σχετική αγορά («οριζόντιες συγκεντρώσεις») παρέχονται στην ανακοίνωση της Επιτροπής: «Κατευθυντήριες γραμμές για την αξιολόγηση των οριζόντιων συγκεντρώσεων σύμφωνα με τον κανονισμό του Συμβουλίου για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων» (ΕΕ C 31 της 5.2.2004, σ. 5) («ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις»).

⁽⁴⁾ Στο παρόν έγγραφο, οι όροι «προηγούμενη οικονομική βαθμίδα» και «επόμενη οικονομική βαθμίδα» χρησιμοποιούνται για την περιγραφή της (δυνητικής) εμπορικής σχέσης μεταξύ των συμμετεχουσών επιχειρήσεων. Γενικά, στην εμπορική σχέση, η επιχείρηση δραστηριοποιούμενη «στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας» αγοράζει την παραγωγή της επιχείρησης δραστηριοποιούμενης «στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας» και τη χρησιμοποιεί ως εισροή στη δική της παραγωγή, την οποία πωλεί στη συνέχεια στους πελάτες της. Η αγορά στην οποία λαμβάνουν χώρα οι πρώτες συναλλαγές ονομάζεται ενδιάμεση αγορά (αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας). Η δεύτερη αγορά ονομάζεται αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας.

⁽⁵⁾ Η διαφορά μεταξύ συγκεντρώσεων εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων και οριζόντιων συγκεντρώσεων μπορεί να είναι δυσδιάκριτη, π.χ. όταν μια συγκέντρωση εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων αφορά προϊόντα τα οποία είναι ισχνά υποκατάστατα. Το ίδιο ισχύει και για τη διάκριση μεταξύ συγκεντρώσεων εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων και κάθετων συγκεντρώσεων. Για παράδειγμα, από ορισμένες εταιρείες μπορεί να παρέχονται προϊόντα με τους συντελεστές παραγωγής ήδη ενσωματωμένους (κάθετη σχέση), ενώ άλλοι παραγωγοί αφήνουν τους πελάτες να επιλέξουν και να συνδυάσουν οι ίδιοι τους συντελεστές παραγωγής (σχέση ετερογενών προϊόντων).

⁽⁶⁾ Για παράδειγμα, σε ορισμένες αγορές, επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αγορές προηγούμενης ή της επόμενης οικονομικής βαθμίδας είναι συχνά δυνητικοί νέοι ανταγωνιστές που κατέχουν καλή θέση στην αγορά. Βλέπε, π.χ., στον κλάδο της ηλεκτρικής ενέργειας και του φυσικού αερίου, υπόθεση COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (2004). Το ίδιο μπορεί να ισχύει για παραγωγούς συμπληρωματικών προϊόντων. Βλέπε, π.χ., στον κλάδο της συσκευασίας ρευστών προϊόντων, υπόθεση COMP/M.2416 — TetraLaval/Sidel (2001).

⁽⁷⁾ Οδηγίες για την αξιολόγηση συγκεντρώσεων με δυνητικό ανταγωνιστή παρέχονται στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις, και ειδικότερα στις παραγράφους 58 έως 60.

8. Οι οδηγίες που διατυπώνονται στο παρόν έγγραφο προέκυψαν από την πείρα της Επιτροπής, όπως εξελίχθηκε με την εκτίμηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων βάσει του κανονισμού αριθ. 4064/89 από την έναρξη ισχύος του στις 21 Σεπτεμβρίου 1990, του ισχύοντος κανονισμού συγκεντρώσεων, καθώς και από τη νομολογία του Δικαστηρίου και του Πρωτοδικείου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Οι αρχές που διατυπώνονται στο παρόν έγγραφο θα εφαρμοσθούν και θα τύχουν περαιτέρω επεξεργασίας από την Επιτροπή στο πλαίσιο των επιμέρους υποθέσεων. Η Επιτροπή μπορεί να προβαίνει κατά καιρούς σε αναθεώρηση της παρούσας ανακοίνωσης υπό το πρίσμα των μελλοντικών εξελίξεων και των εξελισσόμενων γνώσεων.
9. Η ερμηνεία του κανονισμού συγκεντρώσεων από την Επιτροπή όσον αφορά την αξιολόγηση των μη οριζόντιων συγκεντρώσεων δεν προδικάζει την ερμηνεία που μπορεί να δοθεί από το Δικαστήριο ή το Πρωτοδικείο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

II. ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

10. Ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός αποφέρει οφέλη στους καταναλωτές, όπως χαμηλές τιμές, υψηλή ποιότητα προϊόντων, ευρεία επιλογή αγαθών και υπηρεσιών και καινοτομία. Με τον έλεγχο των συγκεντρώσεων, η Επιτροπή απαγορεύει τις συγκεντρώσεις οι οποίες είναι πιθανό να στερήσουν στους καταναλωτές τα οφέλη αυτά, επειδή αυξάνουν σημαντικά την ισχύ των επιχειρήσεων στην αγορά. Στο πλαίσιο αυτό, η «αυξημένη ισχύ στην αγορά» αφορά την ικανότητα μίας ή περισσότερων επιχειρήσεων να αυξάνει επικερδώς τις τιμές της, να περιορίζει την παραγωγή, την επιλογή ή την ποιότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών, να μειώνει την καινοτομία ή να επηρεάζει δυσμενώς με άλλο τρόπο τις παραμέτρους του ανταγωνισμού ⁽¹⁾.
11. Γενικά, μικρότερη είναι η πιθανότητα σημαντικής παρεμπόδισης του αποτελεσματικού ανταγωνισμού από τις μη οριζόντιες συγκεντρώσεις σε σχέση με τις οριζόντιες.
12. Πρώτον, σε αντίθεση προς τις οριζόντιες συγκεντρώσεις, οι κάθετες συγκεντρώσεις ή συγκεντρώσεις επιχειρήσεων ετερογενών δραστηριοτήτων δεν συνεπάγονται περιορισμό του άμεσου ανταγωνισμού μεταξύ των επιχειρήσεων που συμμετέχουν στη συγκέντρωση στην ίδια σχετική αγορά ⁽²⁾. Επομένως, η κύρια πηγή επιβλαβών συνεπειών για τον ανταγωνισμό που συναντάται στις οριζόντιες συγκεντρώσεις απουσιάζει από τις κάθετες συγκεντρώσεις ή συγκεντρώσεις επιχειρήσεων ετερογενών δραστηριοτήτων.
13. Δεύτερον, οι κάθετες συγκεντρώσεις και οι συγκεντρώσεις επιχειρήσεων ετερογενών δραστηριοτήτων παρέχουν σημαντικό περιθώριο για αποτελεσματικότητες. Ένα χαρακτηριστικό των κάθετων και ορισμένων συγκεντρώσεων επιχειρήσεων ετερογενών δραστηριοτήτων είναι ότι οι δραστηριότητες ή/και τα προϊόντα των εταιρειών που συμμετέχουν είναι συμπληρωματικά μεταξύ τους ⁽³⁾. Η ενσωμάτωση συμπληρωματικών δραστηριοτήτων ή προϊόντων στην ίδια επιχείρηση μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα σημαντική βελτίωση της αποτελεσματικότητας και να είναι επωφελής για τον ανταγωνισμό. Στις κάθετες σχέσεις, για παράδειγμα, ως αποτέλεσμα της συμπληρωματικότητας, η μείωση των περιθωρίων κέρδους στην επόμενη οικονομική βαθμίδα θα οδηγήσει σε μεγαλύτερη ζήτηση και στην προηγούμενη οικονομική βαθμίδα. Μέρος των πλεονεκτημάτων από αυτή την αύξηση της ζήτησης θα ωφελήσει τους προμηθευτές της προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας. Μια ολοκληρωμένη επιχείρηση θα λάβει υπόψη το εν λόγω όφελος. Έτσι, η κάθετη ολοκλήρωση μπορεί να παράσχει αυξημένο κίνητρο για την επιδίωξη μείωσης των τιμών και αύξησης της παραγωγής, επειδή η κάθετη ολοκληρωμένη επιχείρηση μπορεί να αποσπάσει μεγαλύτερο μερίδιο από τα οφέλη. Αυτό ονομάζεται συχνά «εσωτερικευση διπλών περιθωρίων κέρδους». Ομοίως, άλλες προσπάθειες αύξησης των πωλήσεων σε ένα επίπεδο (π.χ. βελτίωση των υπηρεσιών ή αύξηση της καινοτομίας) μπορούν να ωφελήσουν περισσότερο μια κάθετη ολοκληρωμένη επιχείρηση, η οποία θα λάβει υπόψη τα οφέλη που προκύπτουν σε άλλα επίπεδα παραγωγής.
14. Η ολοκλήρωση ενδέχεται επίσης να μειώσει το κόστος συναλλαγής και να καταστήσει εφικτό τον καλύτερο συντονισμό όσον αφορά τον σχεδιασμό προϊόντος, την οργάνωση της παραγωγικής διαδικασίας και τον τρόπο πώλησης των προϊόντων. Ομοίως, οι συγκεντρώσεις που αφορούν προϊόντα που ανήκουν σε ένα φάσμα ή χαρτοφυλάκιο προϊόντων και πωλούνται γενικά σε κοινούς πελάτες (ανεξάρτητα αν πρόκειται για συμπληρωματικά προϊόντα) μπορεί να έχουν ως αποτέλεσμα οφέλη για τους πελάτες, όπως η «αγορά από ένα σημείο» (one-stop shopping).

⁽¹⁾ Στο παρόν έγγραφο, η έκφραση «αυξημένες τιμές» καλύπτει, για συντομία, όλους αυτούς τους διάφορους τρόπους με τους οποίους μια συγκέντρωση μπορεί να οδηγήσει σε επιβλαβείς συνέπειες για τον ανταγωνισμό. Η έκφραση καλύπτει επίσης και περιπτώσεις όπου, για παράδειγμα, οι μειώσεις των τιμών είναι μικρότερες ή λιγότερο πιθανές και οι αυξήσεις των τιμών μεγαλύτερες ή πιο πιθανές από ό,τι αν δεν υπήρχε συγκέντρωση.

⁽²⁾ Παρ' όλα αυτά, μπορεί να προκύψει περιορισμός του άμεσου ανταγωνισμού εάν μια από τις επιχειρήσεις που μετέχουν στη συγκέντρωση είναι δυνητικός ανταγωνιστής στη σχετική αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η άλλη συμμετέχουσα επιχείρηση. Βλέπε παράγραφο 7 ανωτέρω.

⁽³⁾ Στο παρόν έγγραφο, τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες ονομάζονται συμπληρωματικά ή συμπληρωματικές (ή «οικονομικά συμπληρωματικά αγαθά»), εφόσον έχουν μεγαλύτερη αξία για τον πελάτη όταν χρησιμοποιούνται ή καταναλώνονται μαζί παρά όταν χρησιμοποιούνται ή καταναλώνονται χωριστά. Επίσης, η συγκέντρωση μεταξύ δραστηριοτήτων προηγούμενης ή επόμενης οικονομικής βαθμίδα μπορεί να θεωρηθεί συνδυασμός συμπληρωματικών αγαθών που εντάσσονται στο τελικό προϊόν. Για παράδειγμα, η παραγωγή και η διανομή διαδραματίζουν συμπληρωματικούς ρόλους στη διάθεση ενός προϊόντος στην αγορά.

15. Ωστόσο, υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες οι μη οριζόντιες συγκεντρώσεις ενδέχεται να παρεμποδίσουν σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό, ιδίως ως αποτέλεσμα της δημιουργίας ή της ενίσχυσης δεσπόζουσας θέσης. Αυτό συμβαίνει κυρίως επειδή μια μη οριζόντια συγκέντρωση μπορεί να μεταβάλει την ικανότητα και τα κίνητρα άσκησης ανταγωνισμού εκ μέρους των εταιρειών που μετέχουν στη συγκέντρωση και των ανταγωνιστών τους κατά τρόπους με επιβλαβείς συνέπειες για τους καταναλωτές.
16. Στο πλαίσιο του δικαίου του ανταγωνισμού, η έννοια των «καταναλωτών» περιλαμβάνει τους ενδιάμεσους και τους τελικούς καταναλωτές ⁽¹⁾. Όταν ενδιάμεσοι καταναλωτές είναι πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές των μερών της συγκέντρωσης, η Επιτροπή επικεντρώνεται στις συνέπειες που θα έχει η συγκέντρωση στους πελάτες στους οποίους η νέα επιχείρηση και οι εν λόγω ανταγωνιστές πωλούν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους. Κατά συνέπεια, το γεγονός ότι μια συγκέντρωση επηρεάζει ανταγωνιστές δεν αποτελεί πρόβλημα αφεαυτού. Σημασία έχουν οι επιπτώσεις στον αποτελεσματικό ανταγωνισμό και όχι οι απλές επιπτώσεις σε ανταγωνιστές σε κάποιο επίπεδο της αλυσίδας εφοδιασμού ⁽²⁾. Ειδικότερα, το γεγονός ότι ενδέχεται να θιγούν ανταγωνιστές επειδή μια συγκέντρωση βελτιώνει την αποτελεσματικότητα δεν μπορεί αφεαυτού να προκαλέσει προβλήματα ανταγωνισμού.
17. Δύο είναι οι βασικοί τρόποι με τους οποίους οι μη οριζόντιες συγκεντρώσεις ενδέχεται να παρεμποδίζουν σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό: μη συντονισμένα αποτελέσματα και συντονισμένα αποτελέσματα (επιδράσεις στη δυνατότητα συντονισμού των επιχειρήσεων στη σχετική αγορά που δραστηριοποιούνται) ⁽³⁾.
18. Μη συντονισμένα αποτελέσματα ενδέχεται κυρίως να προκύψουν όταν μη οριζόντιες συγκεντρώσεις έχουν ως αποτέλεσμα τον αποκλεισμό από την αγορά. Στο παρόν έγγραφο, ο όρος «αποκλεισμός από την αγορά» θα χρησιμοποιείται για την περιγραφή κάθε περίπτωσης στην οποία η πρόσβαση πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών σε προμήθειες ή αγορές παρακωλύεται ή καταργείται συνεπεία της συγκέντρωσης, μειώνοντας έτσι την ικανότητα ή/και το κίνητρο των εταιρειών να ανταγωνισθούν. Ένας τέτοιος αποκλεισμός από την αγορά ενδέχεται να επιτρέψει στις εταιρείες που μετέχουν στη συγκέντρωση —και, ενδεχομένως, και σε ορισμένους ανταγωνιστές τους— να αυξήσουν επικερδώς τις τιμές ⁽⁴⁾ που χρεώνουν στους καταναλωτές. Σε τέτοιες περιπτώσεις αποκλεισμού, παρεμποδίζεται σημαντικά ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός και, γι' αυτό, στη συνέχεια τέτοιες περιπτώσεις αναφέρονται ως «επιζήμιος για τον ανταγωνισμό αποκλεισμός από την αγορά».
19. Συντονισμένα αποτελέσματα προκύπτουν όταν η συγκέντρωση μεταβάλλει τη φύση του ανταγωνισμού κατά τρόπο ώστε να αυξάνεται σημαντικά η πιθανότητα να συντονίζονται στο εξής τη συμπεριφορά τους επιχειρήσεις που δεν το έπρατταν προηγουμένως, προκειμένου να αυξήσουν τις τιμές ή να παρεμποδίσουν με οποιονδήποτε άλλο τρόπο τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό. Η συγκέντρωση ενδέχεται επίσης να καταστήσει τον συντονισμό ευκολότερο, πιο σταθερό ή πιο αποτελεσματικό για επιχειρήσεις οι οποίες συντονίζαν τη συμπεριφορά τους πριν από τη συγκέντρωση.
20. Κατά την αξιολόγηση των επιπτώσεων μιας συγκέντρωσης στον ανταγωνισμό, η Επιτροπή συγκρίνει τις συνθήκες ανταγωνισμού που θα προκύψουν από την κοινοποιηθείσα συγκέντρωση με εκείνες που θα επικρατούσαν χωρίς αυτήν ⁽⁵⁾. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι συνθήκες ανταγωνισμού που ισχύουν κατά το χρόνο της συγκέντρωσης αποτελούν το σχετικό στοιχείο σύγκρισης για την αξιολόγηση των επιπτώσεων της συγκέντρωσης. Ωστόσο, σε ορισμένες περιπτώσεις, η Επιτροπή μπορεί να λάβει υπόψη και τις μελλοντικές αλλαγές που μπορούν εύλογα να αναμένονται στην αγορά. Κατά την αναζήτηση των καλύτερων στοιχείων σύγκρισης, μπορεί ειδικότερα να λάβει υπόψη την πιθανότητα εισόδου ή εξόδου επιχειρήσεων σε περίπτωση που δεν υπήρχε συγκέντρωση. Η Επιτροπή ενδέχεται να λάβει υπόψη μελλοντικές εξελίξεις της αγοράς, οι οποίες απορρέουν από επικείμενες κανονιστικές αλλαγές ⁽⁶⁾.

⁽¹⁾ Βλέπε άρθρο 2 παράγραφος 1 στοιχείο β) του κανονισμού συγκεντρώσεων και παράγραφο 84 της ανακοίνωσης της Επιτροπής — Κατευθυντήριες γραμμές για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης (EE C 101 της 27.4.2004, σ. 97).

⁽²⁾ Ένα παράδειγμα της προσέγγισης αυτής περιέχεται στην υπόθεση COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech (2005), στην οποία η Επιτροπή αξιολόγησε τις συνέπειες της συγκέντρωσης στις δύο συμπληρωματικές αγορές ηλεκτρικών σιδηροδρομικών οχημάτων και συστημάτων ηλεκτρικής έλξης για σιδηροδρομικά οχήματα που συνδυάζονται σε ένα πλήρες σιδηροδρομικό όχημα. Παρότι διατυπώθηκε ο ισχυρισμός ότι η συγκέντρωση μειώνει την ανεξάρτητη προμήθεια συστημάτων ηλεκτρικής έλξης, παρέμεναν αρκετοί ολοκληρωμένοι προμηθευτές οι οποίοι μπορούσαν να προσφέρουν το σιδηροδρομικό όχημα. Έτσι, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, ακόμη και αν η συγκέντρωση είχε αρνητικές συνέπειες για ανεξάρτητους προμηθευτές ηλεκτρικών σιδηροδρομικών οχημάτων «θα υπάρχει πάντα επαρκής ανταγωνισμός» στη σχετική αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας για σιδηροδρομικά οχήματα.

⁽³⁾ Βλέπε τμήμα II της ανακοίνωσης για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

⁽⁴⁾ Για τη σημασία της έκφρασης «αυξημένες τιμές», βλέπε υποσημείωση 8.

⁽⁵⁾ Κατ' αναλογία, σε περίπτωση συγκέντρωσης που έχει πραγματοποιηθεί χωρίς προηγούμενη γνωστοποίησή της, η Επιτροπή αξιολογεί τη συγκέντρωση υπό το πρίσμα των συνθηκών ανταγωνισμού που θα επικρατούσαν χωρίς την πραγματοποιηθείσα συγκέντρωση.

⁽⁶⁾ Αυτό ενδέχεται να έχει σημασία ιδίως σε περιπτώσεις στις οποίες αναμένεται να προκύψει στο μέλλον αποτελεσματικός ανταγωνισμός λόγω ανοίγματος της αγοράς. Βλέπε π.χ. υπόθεση COMP/M.3696 — E.ON/MOL (2005), αιτιολογικές σκέψεις 457 έως 463.

21. Κατά την αξιολόγησή της, η Επιτροπή θα εξετάσει τόσο τις ενδεχόμενες επιζήμιες για τον ανταγωνισμό συνέπειες, οι οποίες προκύπτουν από τη συγκέντρωση, όσο και τις ενδεχόμενες επωφελείς για τον ανταγωνισμό συνέπειες, οι οποίες απορρέουν από τεκμηριωμένες βελτιώσεις της αποτελεσματικότητας προς όφελος των καταναλωτών ⁽¹⁾. Η Επιτροπή εξετάζει τις διαφορές αλληλουχίες αιτίου και αποτελέσματος με στόχο να εξακριβώσει ποια εξ αυτών είναι πιθανότερη. Όσο πιο άμεσες και ευθείες είναι οι θεωρούμενες ανταγωνιστικές συνέπειες μιας συγκέντρωσης τόσο πιθανότερο είναι να διαπιστώσει η Επιτροπή προβλήματα ανταγωνισμού. Ομοίως, όσο πιο άμεσες και ευθείες είναι οι επωφελείς για τον ανταγωνισμό συνέπειες μιας συγκέντρωσης τόσο πιθανότερο είναι να κρίνει η Επιτροπή ότι αντισταθμίζουν τυχόν επιζήμιες συνέπειες.
22. Στο παρόν έγγραφο περιγράφονται τα κύρια σενάρια ανταγωνιστικών συνεπειών και οι πηγές βελτίωσης της αποτελεσματικότητας στο πλαίσιο κάθετων συγκεντρώσεων και, ακολούθως, στο πλαίσιο συγκεντρώσεων εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων.

III. ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΠΕΔΑ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ

23. Οι μη οριζόντιες συγκεντρώσεις δεν συνιστούν απειλή για τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό, εκτός εάν η επιχείρηση που προκύπτει από τη συγκέντρωση διαθέτει σημαντική ισχύ στην αγορά (η οποία δεν ισοδυναμεί κατ' ανάγκη με δεσπόζουσα θέση) σε μία τουλάχιστον από τις σχετικές αγορές. Η Επιτροπή θα εξετάσει το θέμα αυτό προτού προχωρήσει στην αξιολόγηση των επιπτώσεων της συγκέντρωσης στον ανταγωνισμό.
24. Τα μερίδια αγοράς και τα επίπεδα συγκέντρωσης παρέχουν χρήσιμες αρχικές ενδείξεις σχετικά με την δύναμη επιχείρησης στην αγορά και την ανταγωνιστική σημασία των δύο συμμετεχόντων μερών στη συγκέντρωση και των ανταγωνιστών τους ⁽²⁾.
25. Μικρή είναι η πιθανότητα να διαπιστώσει η Επιτροπή προβλήματα σε μη οριζόντιες συγκεντρώσεις, συντονισμένης ή μη συντονισμένης φύσης, εάν το μερίδιο αγοράς της νέας επιχείρησης μετά τη συγκέντρωση σε καθεμία από τις σχετικές αγορές είναι κατώτερο του 30 % ⁽³⁾ και ο δείκτης HHI μετά τη συγκέντρωση είναι κατώτερος του 2000.
26. Στην πράξη, η Επιτροπή δεν θα ερευνά εκτενώς τέτοιου είδους συγκεντρώσεις, εκτός εάν συντρέχουν ειδικές περιστάσεις, όπως, λόγου χάρι, ένας ή περισσότεροι από τους ακόλουθους παράγοντες:
- α) η συγκέντρωση αφορά εταιρεία η οποία ενδέχεται να επεκταθεί σημαντικά στο εγγύς μέλλον, π.χ. λόγω πρόσφατης καινοτομίας·
 - β) σημαντικές σταυροειδείς συμμετοχές ή κατοχή διευθυντικών θέσεων από τα ίδια πρόσωπα σε διάφορες επιχειρήσεις μεταξύ των συμμετεχόντων εταιριών στην αγορά·
 - γ) μια από τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις εμφανίζει μεγάλη πιθανότητα να διακόψει τη συντονισμένη συμπεριφορά·
 - δ) υπάρχουν ενδείξεις προηγούμενου ή συνεχιζόμενου συντονισμού, ή πρακτικές που τον διευκολύνουν.
27. Η Επιτροπή θα χρησιμοποιήσει τα προαναφερθέντα μερίδια αγοράς και όρια HHI ως αρχική ένδειξη απουσίας προβλημάτων ανταγωνισμού. Ωστόσο, τα εν λόγω όρια δεν δημιουργούν νομικό τεκμήριο. Η Επιτροπή είναι της γνώμης ότι δεν αρμόζει στο παρόν πλαίσιο η παρουσίαση μεριδίων αγοράς και επιπέδων συγκέντρωσης πάνω από τα οποία θεωρείται πιθανή η ύπαρξη προβλημάτων ανταγωνισμού, δεδομένου ότι η ύπαρξη σημαντικής ισχύος σε μία τουλάχιστον από τις σχετικές αγορές είναι αναγκαία, αλλά όχι και επαρκής, προϋπόθεση περιορισμού του ανταγωνισμού ⁽⁴⁾.

IV. ΚΑΘΕΤΕΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΙΣ

28. Στο παρόν τμήμα περιγράφεται το πλαίσιο ανάλυσης της Επιτροπής στην περίπτωση κάθετων συγκεντρώσεων. Κατά την αξιολόγησή της, η Επιτροπή θα εξετάσει τόσο τις ενδεχόμενες επιζήμιες για τον ανταγωνισμό συνέπειες που προκύπτουν από τις κάθετες συγκεντρώσεις όσο και τις ενδεχόμενες επωφελείς για τον ανταγωνισμό συνέπειες που απορρέουν από αποτελεσματικότητες, οι οποίες τεκμηριώνονται από τα μέρη της συγκέντρωσης.

⁽¹⁾ Βλέπε τμήμα VII για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

⁽²⁾ Βλέπε επίσης τμήμα III της ανακοίνωσης για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις. Ο υπολογισμός των μεριδίων αγοράς εξαρτάται σε κρίσιμο βαθμό από τον ορισμό της αγοράς (βλέπε ανακοίνωση της Επιτροπής όσον αφορά τον ορισμό της σχετικής αγοράς για τους σκοπούς του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού) (ΕΕ C 372 της 9.12.1997). Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δίνεται σε περιπτώσεις στις οποίες κάθετα ολοκληρωμένες εταιρείες προμηθεύουν προϊόντα εσωτερικά.

⁽³⁾ Κατ' αναλογία προς τις ενδείξεις που παρέχονται στον κανονισμό της Επιτροπής (ΕΚ) αριθ. 2790/1999, της 22ας Δεκεμβρίου 1999, για την εφαρμογή του άρθρου 81 παράγραφος 3 της συνθήκης σε ορισμένες κατηγορίες κάθετων συμφωνιών και εναρμονισμένων πρακτικών (ΕΕ L 336 της 29.12.1999, σ. 21). Εάν η επιχείρηση που προκύπτει από τη συγκέντρωση έχει μερίδιο αγοράς λίγο ανώτερο του ορίου του 30 % σε μια αγορά, αλλά πολύ κατώτερο σε άλλες συναφείς αγορές, τα προβλήματα ανταγωνισμού είναι λιγότερο πιθανά.

⁽⁴⁾ Βλέπε τμήματα IV και V.

A. Μη συντονισμένα αποτελέσματα: αποκλεισμός από την αγορά

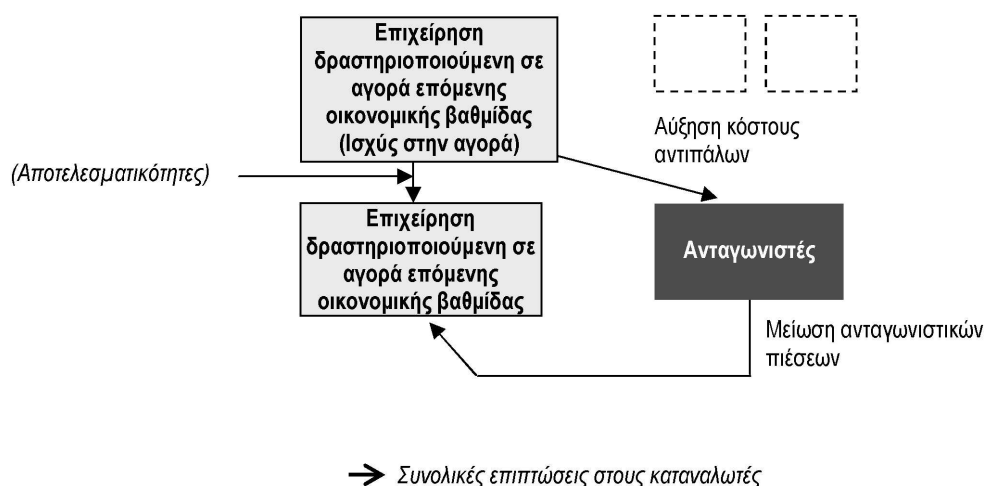
29. Μια συγκέντρωση θεωρείται ότι έχει ως αποτέλεσμα τον αποκλεισμό από την αγορά όταν η πρόσβαση πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών σε προμήθειες ή αγορές εμποδίζεται ή καταργείται λόγω της συγκέντρωσης, μειώνοντας με τον τρόπο αυτό την ικανότητα ή/και τα κίνητρα των εν λόγω εταιρειών να ανταγωνισθούν η μια την άλλη. Ο εν λόγω αποκλεισμός από την αγορά ενδέχεται να αποθαρρύνει την είσοδο ή την επέκταση των ανταγωνιστών στην αγορά ή να ενθαρρύνει την έξοδο τους από αυτήν. Έτσι, αποκλεισμός από την αγορά μπορεί να διαπιστωθεί ακόμη και αν οι αποκλεισόμενοι ανταγωνιστές δεν εξαναγκάζονται σε έξοδο από την αγορά: αρκεί το γεγονός ότι οι ανταγωνιστές περιέρχονται σε μειονεκτική θέση και, ως εκ τούτου, ασκούν λιγότερο αποτελεσματικό ανταγωνισμό. Ο εν λόγω αποκλεισμός θεωρείται επιζήμιος για τον ανταγωνισμό εάν οι συγχωνευόμενες εταιρείες —και ενδεχομένως και μερικοί από τους ανταγωνιστές τους— αποκτούν έτσι τη δυνατότητα να αυξήσουν επικερδώς τις τιμές που χρεώνουν στους καταναλωτές ⁽¹⁾.
30. Διακρίνονται δύο μορφές αποκλεισμού από την αγορά. Στην πρώτη, η συγκέντρωση ενδέχεται να αυξήσει το κόστος των ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται σε αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας περιορίζοντας την πρόσβασή τους σε σημαντικές εισροές (αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές). Στη δεύτερη, η συγκέντρωση ενδέχεται να δημιουργήσει εμπόδια εισόδου στην αγορά σε ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται σε αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας περιορίζοντας την πρόσβασή τους σε επαρκή πελατειακή βάση (αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες) ⁽²⁾.

1. Αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές

31. Αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές υπάρχει όταν, μετά τη συγκέντρωση, η νέα επιχείρηση ενδέχεται να περιορίσει την πρόσβαση στα προϊόντα ή στις υπηρεσίες τα οποία θα παρείχε σε περίπτωση που δεν είχε πραγματοποιηθεί η συγκέντρωση, αυξάνοντας με τον τρόπο αυτό το κόστος των ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται σε αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας και καθιστώντας δυσχερέστερη γι' αυτούς την προμήθεια εισροών υπό παρεμφερείς τιμές και συνθήκες με εκείνες που ίσχυαν προ της συγκέντρωσης. Αυτό μπορεί να οδηγήσει την συγχωνευθείσα εταιρεία σε αύξηση των τιμών που χρεώνει στους καταναλωτές, με αποτέλεσμα τη παρακώλυση του αποτελεσματικού ανταγωνισμού. Όπως προαναφέρθηκε, για να υποστούν επιβλαβείς συνέπειες οι καταναλωτές εξαιτίας του αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές δεν είναι απαραίτητος ο εξαναγκασμός των ανταγωνιστών της συγχωνευθείσας επιχείρησης σε έξοδο από την αγορά. Το στοιχείο αναφοράς είναι κατά πόσο το αυξημένο κόστος των εισροών μπορεί να συνεπάγεται υψηλότερες τιμές για τους καταναλωτές. Ωστόσο, κάθε αποτελεσματικότητα, η οποία προκύπτει από τη συγκέντρωση, ενδέχεται να οδηγήσει την συγχωνευθείσα εταιρεία σε μείωση των τιμών, έτσι ώστε οι συνολικές πιθανές επιπτώσεις για τους καταναλωτές να είναι ουδέτερες ή θετικές. Στο σχήμα 1 παρουσιάζεται γραφική αναπαράσταση του μηχανισμού αυτού.

Σχήμα 1

Αποκλεισμός των εισροών



⁽¹⁾ Για τη σημασία της έκφρασης «αυξημένες τιμές», βλέπε υποσημείωση 8. Για τη σημασία του όρου «καταναλωτές», βλέπε παράγραφο 16.

⁽²⁾ Βλέπε κανονισμό συγκεντρώσεων, άρθρο 2 παράγραφος 1 στοιχείο β), την αναφορά στην «πρόσβαση [...] στις πηγές εφοδιασμού» και στην «πρόσβαση [...] στις αγορές διάθεσης των προϊόντων», αντίστοιχα.

32. Κατά την αξιολόγηση της πιθανότητας ενός επιζήμιου για τον ανταγωνισμό σεναρίου αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές, η Επιτροπή εξετάζει, πρώτον, κατά πόσο η συγχωνευθείσα επιχείρηση έχει μετά τη συγκέντρωση την ικανότητα να δημιουργήσει ουσιαστικά εμπόδια πρόσβασης σε εισροές, δεύτερον, κατά πόσον έχει το κίνητρο να πράξει κάτι τέτοιο και τρίτον, κατά πόσον μια στρατηγική αποκλεισμού από την αγορά θα έχει σημαντικές δυσμενείς επιπτώσεις στον ανταγωνισμό στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽¹⁾. Στην πράξη, οι παράγοντες αυτοί εξετάζονται συχνά μαζί, καθώς διαπλέκονται στενά μεταξύ τους.

A. Ικανότητα αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές ⁽²⁾

33. Ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές ενδέχεται να προσλάβει διάφορες μορφές. Η συγχωνευθείσα εταιρεία ενδέχεται να αποφασίσει να μην συναλλάσσεται με τους πραγματικούς ή δυνητικούς ανταγωνιστές της στην κάθετα συναφή αγορά. Εναλλακτικά, η συγχωνευθείσα εταιρεία ενδέχεται να αποφασίσει να περιορίσει τις προμήθειες ή/και να αυξήσει τις τιμές που χρεώνει όταν προμηθεύει ανταγωνιστές ή/και να καταστήσει με οποιονδήποτε άλλο τρόπο τους όρους εφοδιασμού λιγότερο ευνοϊκούς από εκείνους που θα ίσχυαν αν δεν είχε πραγματοποιηθεί η συγκέντρωση ⁽³⁾. Επιπλέον, η συγχωνευθείσα εταιρεία ενδέχεται να προβεί σε μια συγκεκριμένη τεχνολογική επιλογή στη νέα επιχείρηση, η οποία δεν είναι συμβατή με τις τεχνολογίες που έχουν επιλέξει αντίπαλες επιχειρήσεις ⁽⁴⁾. Ο αποκλεισμός ενδέχεται να προσλάβει και άλλες πιο δυσδιάκριτες μορφές, όπως την υποβάθμιση της ποιότητας των προσφερόμενων εισροών ⁽⁵⁾. Κατά την αξιολόγησή της, η Επιτροπή ενδέχεται να εξετάσει διάφορες πιθανές εναλλακτικές ή συμπληρωματικές στρατηγικές.
34. Ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα ανταγωνισμού μόνον εάν αυτές είναι σημαντικές για την παραγωγή του τελικού προϊόντος της αγοράς επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽⁶⁾. Αυτό συμβαίνει, για παράδειγμα, όταν η σχετική εισροή αποτελεί σημαντικό μερίδιο του κόστους παραγωγής του τελικού προϊόντος αγοράς επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Ανεξάρτητα από το κόστος του, μια εισροή ενδέχεται επίσης να είναι επαρκώς σημαντική και για άλλους λόγους. Για παράδειγμα, μια εισροή ενδέχεται να είναι κρίσιμο εξάρτημα, χωρίς το οποίο δεν είναι δυνατόν να κατασκευασθεί ή να πωληθεί στην αγορά ⁽⁷⁾ το τελικό προϊόν αγοράς επόμενης οικονομικής βαθμίδας, ή ενδέχεται να αποτελεί σημαντικό πόρο διαφοροποίησης του τελικού προϊόντος αγοράς επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽⁸⁾. Επίσης, ενδέχεται το κόστος εναλλαγής σε υποκατάστατες εισροές να είναι σχετικά υψηλό.
35. Για να αποτελέσει πρόβλημα ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές, πρέπει η κάθετα ολοκληρωμένη επιχείρηση που προκύπτει από τη συγκέντρωση να έχει σημαντική ισχύ στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας. Μόνον στις περιπτώσεις αυτές μπορεί να αναμένεται ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα επηρεάσει σημαντικά τους όρους του ανταγωνισμού στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας και επομένως πιθανότατα και στις τιμές και στους όρους εφοδιασμού στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας.
36. Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει την ικανότητα να αποκλείσει ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας μόνον εάν, μειώνοντας την πρόσβαση στα δικά της προϊόντα ή υπηρεσίες στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, μπορεί να επηρεάσει αρνητικά τη συνολική διαθεσιμότητα εισροών στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας όσον αφορά την τιμή ή την ποιότητα. Αυτό ενδέχεται να συμβεί όταν οι εναπομένοντες προμηθευτές/παραγωγοί στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας προσφέρουν λιγότερο ελκυστικά εναλλακτικά προϊόντα ή υπηρεσίες ή δεν έχουν τη δυνατότητα να αυξήσουν την παραγωγή ως απάντηση στον περιορισμό της παραγωγής, επειδή για παράδειγμα αντιμετωπίζουν περιορισμούς της παραγωγικής τους δυνατότητας ή, γενικότερα, αντιμετωπίζουν μειούμενες αποδόσεις κλίμακας ⁽⁹⁾. Επίσης, η ύπαρξη αποκλειστικών συμβάσεων μεταξύ της συγχωνευθείσας εταιρείας και ανεξάρτητων προμηθευτών εισροών ενδέχεται να περιορίσει την ικανότητα ανταγωνιστών δραστηριοποιούμενων στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας να έχουν επαρκή πρόσβαση σε εισροές.

⁽¹⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεσεις COMP/M.4300 — Philips/Intermagetics, COMP/M.4314 — Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare, COMP/M.4389 — WLR/BST, COMP/M.4403 — Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space και Telespazio, COMP/M.4494 — Evraz/Highveld, και COMP/M.4561 — GE/Smiths Aerospace.

⁽²⁾ Ο όρος «εισροές» χρησιμοποιείται εδώ ως γενικός όρος και μπορεί να περιλαμβάνει επίσης υπηρεσίες, πρόσβαση σε υποδομές και πρόσβαση σε δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας.

⁽³⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.1693 — Alcoa/Reynolds (2000), υπόθεση COMP/M.4403 — Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space/Telespazio, αιτιολογικές σκέψεις 257-260.

⁽⁴⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV (2003), υπόθεση COMP/M.3998 — Axalto, αιτιολογική σκέψη 75.

⁽⁵⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.4314 — Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare, αιτιολογικές σκέψεις 127-130.

⁽⁶⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3868 — Dong/Elsam/Energi E2, υπόθεση COMP/M.4094 — Ineos/BP Dormagen, αιτιολογικές σκέψεις 183-184, υπόθεση COMP/M.4561 — GE/Smiths Aerospace, αιτιολογικές σκέψεις 48-50.

⁽⁷⁾ Για παράδειγμα, ένας εκκινητήρας μηχανών μπορεί να θεωρηθεί κρίσιμο εξάρτημα σε έναν κινητήρα (υπόθεση T-210/01, General Electric κατά Επιτροπής, Συλλογή 2005, σ. II-000)· βλέπε επίσης, π.χ., υπόθεση COMP/M.3410 — Total/GDF, αιτιολογικές σκέψεις 53-54 και 60-61.

⁽⁸⁾ Για παράδειγμα, οι προσωπικοί υπολογιστές πωλούνται συχνά με συγκεκριμένη αναφορά στο είδος μικροεπεξεργαστή που περιέχουν.

⁽⁹⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.4494 — Evraz/Highveld, αιτιολογική σκέψη 92 και αιτιολογικές σκέψεις 97-112.

37. Όταν καθορίζεται ο βαθμός στον οποίο ενδέχεται να προκύψει αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη το γεγονός ότι η απόφαση της συγχωνευθείσας επιχείρησης να στηριχθεί στην προμήθεια εισροών από το τμήμα της το οποίο δραστηριοποιείται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται επίσης να απελευθερώσει παραγωγική δυνατότητα στους εναπομένοντες προμηθευτές εισροών από τους οποίους εφοδιαζόταν προηγουμένως το τμήμα αυτό. Στην πραγματικότητα, η συγκέντρωση ενδέχεται απλώς να αναπροσαρμόσει την αγοραστική συμπεριφορά ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.
38. Όταν ο ανταγωνισμός στην αγορά εισροών είναι ολιγοπωλιακός, μια απόφαση της συγχωνευθείσας εταιρείας να περιορίσει την πρόσβαση στις εισροές που παράγει μειώνει τις ανταγωνιστικές πιέσεις που ασκούνται στους εναπομείναντες προμηθευτές εισροών, γεγονός που ενδέχεται να τους επιτρέψει να αυξήσουν τις τιμές που χρεώνουν σε μη ολοκληρωμένους ανταγωνιστές δραστηριοποιούμενων στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Στην ουσία, ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές από την συγχωνευθείσα εταιρεία ενδέχεται να εκθίσει τους ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας σε μη κάθιστα ολοκληρωμένους προμηθευτές εισροών με αυξημένη ισχύ στην αγορά ⁽¹⁾. Αυτή η αύξηση της ισχύος στην αγορά τρίτων μερών θα είναι αντιστρόφως ανάλογη του βαθμού διαφοροποίησης προϊόντος μεταξύ της συγχωνευθείσας εταιρείας και άλλων προμηθευτών που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, αλλά ευθέως ανάλογη του βαθμού συγκέντρωσης σε αυτή την αγορά. Ωστόσο, η απόπειρα αύξησης των τιμών των εισροών ενδέχεται να αποτύχει όταν ανεξάρτητοι προμηθευτές εισροών, οι οποίοι αντιμετωπίζουν μείωση της ζήτησης των προϊόντων τους (από το τμήμα της κάθιστα ολοκληρωμένης επιχείρησης δραστηριοποιούμενο στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ή από ανεξάρτητες επιχειρήσεις στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας), απαντήσουν εφαρμόζοντας πιο επιθετική τιμολογιακή πολιτική ⁽²⁾.
39. Κατά την αξιολόγησή της, η Επιτροπή θα εξετάσει, βάσει των διαθέσιμων πληροφοριών, κατά πόσον υπάρχουν αποτελεσματικές και έγκαιρες αντισταθμιστικές στρατηγικές τις οποίες θα ήταν πιθανό να εφαρμόσουν οι αντίπαλες επιχειρήσεις. Στις εν λόγω αντισταθμιστικές στρατηγικές περιλαμβάνεται το ενδεχόμενο αλλαγής των διαδικασιών παραγωγής, ώστε να εξαρτώνται λιγότερο από τις εισροές που προμηθεύει η κάθιστα ολοκληρωμένη επιχείρηση, ή η στήριξη της εισόδου στην αγορά νέων προμηθευτών εισροών.

B. Κίνητρο αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές

40. Το κίνητρο αποκλεισμού εξαρτάται από τον βαθμό στον οποίο ο αποκλεισμός θα είναι επικερδής. Η κάθιστα ολοκληρωμένη επιχείρηση θα λάβει υπόψη με ποιον τρόπο οι προμήθειές της εισροών σε ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας θα επηρεάσουν όχι μόνον τα κέρδη της από το τμήμα της δραστηριοποιούμενο στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, αλλά και από το τμήμα της δραστηριοποιούμενο στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Ουσιαστικά, η συγχωνευθείσα εταιρεία βρίσκεται αντιμέτωπη με μια αντιστάθμιση μεταξύ του κέρδους που απώλεσε στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, λόγω μείωσης των πωλήσεων εισροών σε (πραγματικούς ή δυνητικούς) ανταγωνιστές, και του κέρδους που αποκτά, βραχυπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα, από την αύξηση των πωλήσεων στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ή, ανάλογα με την περίπτωση, από τη δυνατότητα αύξησης των τιμών για τους καταναλωτές.
41. Η αντιστάθμιση είναι πιθανό να εξαρτάται από το επίπεδο κερδών που αποκτά η συγχωνευθείσα εταιρεία στις αγορές επόμενης και προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽³⁾. Εφόσον οι λοιποί παράγοντες παραμένουν αμετάβλητοι, όσο χαμηλότερα είναι τα περιθώρια κέρδους στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας τόσο μικρότερη είναι η απώλεια από τον περιορισμό των πωλήσεων εισροών. Ομοίως, όσο υψηλότερα είναι τα περιθώρια κέρδους στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, τόσο μεγαλύτερο είναι το κέρδος που αποκτά από την αύξηση του μεριδίου στην αγορά αυτή εις βάρος των αποκλεισμένων ανταγωνιστών ⁽⁴⁾.
42. Το κίνητρο της ολοκληρωμένης επιχείρησης να αυξήσει το κόστος παράγωγής των ανταγωνιστών εξαρτάται περαιτέρω από τον βαθμό στον οποίο η ζήτηση στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας είναι πιθανό να εκτραπεί από αποκλεισμένους ανταγωνιστές, και από το μερίδιο της εν λόγω ζήτησης που μπορεί να

⁽¹⁾ Η ανάλυση των ενδεχομένων συνεπειών της άρσης ανταγωνιστικών πιέσεων είναι παρεμφερής με την ανάλυση των επιπτώσεων μη συντονισμένης συμπεριφοράς στις οριζόντιες συγκεντρώσεις (βλέπε τμήμα IV της ανακοίνωσης για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις).

⁽²⁾ Σημαντική ενδέχεται να είναι επίσης η φύση των συμβάσεων προμήθειας μεταξύ προμηθευτών εισροών και των ανεξάρτητων επιχειρήσεων επόμενης οικονομικής βαθμίδας που αγοράζουν αυτές τις εισροές. Για παράδειγμα, όταν στις εν λόγω συμβάσεις χρησιμοποιείται ένα σύστημα τιμολόγησης που συνδυάζει μια πάγια αμοιβή και μια μοναδιαία τιμή προμήθειας, το οριακό κόστος των ανταγωνιστών στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να επηρεασθεί λιγότερο από ό,τι όταν οι εν λόγω συμβάσεις προβλέπουν μόνον μοναδιαίες τιμές προμήθειας.

⁽³⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.4300 — Philips/Intermagetics, αιτιολογικές σκέψεις 56-62, υπόθεση COMP/M.4576 — AVR/Van Gansewinkel, αιτιολογικές σκέψεις 33-38.

⁽⁴⁾ Πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι τα περιθώρια κέρδους στις αγορές επόμενης ή προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να μεταβληθούν ως αποτέλεσμα της συγκέντρωσης. Το γεγονός αυτό ενδέχεται να έχει αντίκτυπο στο κίνητρο της συγχωνευθείσας εταιρείας να προβεί σε ενέργειες αποκλεισμού από την αγορά.

κατακτήσει το τμήμα της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης δραστηριοποιούμενο σε αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽¹⁾. Κανονικά το μερίδιο αυτό θα είναι μεγαλύτερο όσο μικρότερους περιορισμούς παραγωγικής δυνατότητας αντιμετωπίζει η συγχωνευθείσα επιχείρηση σε σχέση με μη αποκλεισμένους ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας και όσο περισσότερο τα προϊόντα της συγχωνευθείσας επιχείρησης και των αποκλεισμένων ανταγωνιστών αποτελούν στενά υποκατάστατα. Οι συνέπειες στη ζήτηση στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας θα είναι επίσης εντονότερες, εάν η επηρεαζόμενη εισροή αντιπροσωπεύει σημαντικό ποσοστό του κόστους παράγωγής των ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ή εάν η επηρεαζόμενη εισροή αποτελεί κρίσιμο εξάρτημα στο τελικό προϊόν της αγοράς επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽²⁾.

43. Το κίνητρο αποκλεισμού πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών ενδέχεται επίσης να εξαρτάται από τον βαθμό στον οποίο μπορεί να αναμένεται ότι το τμήμα της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης δραστηριοποιούμενο στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας θα ωφεληθεί από τα υψηλότερα επίπεδα τιμών στην αγορά αυτή, ως αποτέλεσμα μιας στρατηγικής αύξησης του κόστους των ανταγωνιστών ⁽³⁾. Όσο μεγαλύτερα είναι τα μερίδια αγοράς της συγχωνευθείσας επιχείρησης στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας τόσο μεγαλύτερη είναι η βάση πωλήσεων στις οποίες θα απολαμβάνει αυξημένα περιθώρια κέρδους ⁽⁴⁾.
44. Ένα μονοπώλιο δραστηριοποιούμενο σε αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, που είναι ήδη σε θέση να αποσπάσει όλα τα διαθέσιμα κέρδη σε κάθετα συναφείς αγορές, ενδέχεται να μην έχει κανένα κίνητρο αποκλεισμού ανταγωνιστών ύστερα από μια κάθετη συγκέντρωση. Η ικανότητα απόσπασης των διαθέσιμων κερδών από τους καταναλωτές δεν προκύπτει αυτομάτως από ένα πολύ υψηλό μερίδιο αγοράς ⁽⁵⁾. Μια τέτοια διαπίστωση απαιτεί διεξοδικότερη ανάλυση των πραγματικών και μελλοντικών περιορισμών υπό τους οποίους λειτουργεί το μονοπώλιο. Όταν δεν είναι δυνατό να αποσπασθούν όλα τα διαθέσιμα κέρδη, μια κάθετη συγκέντρωση —ακόμη και όταν αφορά μονοπώλιο δραστηριοποιούμενο σε αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας— ενδέχεται να παράσχει στην συγχωνευθείσα εταιρεία το κίνητρο να αυξήσει το κόστος των ανταγωνιστών δραστηριοποιούμενων στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, μειώνοντας με τον τρόπο αυτό τις ανταγωνιστικές πιέσεις που ασκούν στη συγχωνευθείσα επιχείρηση στην αγορά αυτή.
45. Κατά την αξιολόγηση των ενδεχόμενων κινήτρων της νέας εταιρίας, η Επιτροπή ενδέχεται να λάβει υπόψη διάφορους παράγοντες όπως τη δομή ιδιοκτησίας της επιχείρησης ⁽⁶⁾, τον τύπο των στρατηγικών που υιοθετήθηκαν στην αγορά κατά το παρελθόν ⁽⁷⁾ ή το περιεχόμενο εσωτερικών στρατηγικών εγγράφων, όπως π.χ. τα επιχειρηματικά σχέδια.

⁽¹⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3943 — Saint-Gobain/BPB (2005), αιτιολογική σκέψη 78. Η Επιτροπή σημείωσε ότι θα ήταν πολύ απίθανο να μειώσει η BPB, κύριος προμηθευτής γυψοσανίδας στο Ηνωμένο Βασίλειο, τις προμήθειές της σε αντίπαλους διανομείς της Saint-Gobain, εν μέρει επειδή η αύξηση της δυνατότητας διανομής της Saint-Gobain ήταν δύσκολη.

⁽²⁾ Αντίστροφα, εάν η επηρεαζόμενη εισροή αντιπροσωπεύει μικρό μόνο μερίδιο του τελικού προϊόντος της αγοράς επόμενης οικονομικής βαθμίδας και δεν αποτελεί κρίσιμη συνιστώσα, ακόμη και ένα υψηλό μερίδιο της αγοράς προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να μην παράσχει στην συγχωνευθείσα επιχείρηση κίνητρο για τον αποκλεισμό αντιπάλων στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, δεδομένου ότι οι πωλήσεις που θα εκτραπούν στο τμήμα της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης δραστηριοποιούμενο στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας θα είναι ελάχιστες ή ανύπαρκτες. Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.2738 — GEES/Unison· υπόθεση COMP/M.4561 — GE/Smiths Aerospace, αιτιολογικές σκέψεις 60-62.

⁽³⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.4314 — Johnson & Johnson/Pfizer Consumer Healthcare, αιτιολογικές σκέψεις 131-132.

⁽⁴⁾ Πρέπει να σημειωθεί ότι όσο μικρότερη είναι η ικανότητα της συγχωνευθείσας επιχείρησης να στοχεύσει μια συγκεκριμένη αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας τόσο μικρότερη είναι και η πιθανότητα να αυξήσει τις τιμές των εισροών που προμηθεύει, αφού θα πρέπει να επιβαρυνθεί με κόστος ευκαιρίας σε άλλες αγορές επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Ως προς αυτό, πρέπει να ληφθεί υπόψη ο βαθμός στον οποίο η νέα επιχείρηση μπορεί να προβεί σε διακριτική τιμολόγηση, όταν η επιχείρηση αυτή προμηθεύει μερικές αγορές επόμενης οικονομικής βαθμίδας ή/και παρεπόμενες αγορές (π.χ. για ανταλλακτικά).

⁽⁵⁾ Μία περίπτωση στην οποία αυτό ενδέχεται να μην ισχύει είναι όταν ο μονοπωλητής αντιμετωπίζει πρόβλημα δέσμευσης, το οποίο δεν μπορεί να επιλύσει. Για παράδειγμα, ένας αγοραστής δραστηριοποιούμενος σε αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας μπορεί να είναι διατεθειμένος να καταβάλει υψηλή τιμή σε έναν μονοπωλητή που δραστηριοποιείται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, εάν ο δεύτερος δεν πωλήσει στη συνέχεια πρόσθετες ποσότητες σε ανταγωνιστή του. Όμως, μόλις καθορισθούν οι όροι προμήθειας με μια επιχείρηση δραστηριοποιούμενη σε αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, ο προμηθευτής στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να έχει κίνητρο να αυξήσει τις προμήθειές του σε άλλες επιχειρήσεις δραστηριοποιούμενες στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, καθιστώντας έτσι την πρώτη αγορά μη επικερδή. Καθώς οι επιχειρήσεις δραστηριοποιούμενες στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας θα προβλέψουν αυτό το είδος καροσκοπικής συμπεριφοράς, ο προμηθευτής δραστηριοποιούμενος στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας δεν θα είναι σε θέση να εκμεταλλευθεί πλήρως την ισχύ του στην αγορά. Η κάθετη ολοκλήρωση ενδέχεται να αποκαταστήσει την ικανότητα του δραστηριοποιούμενου προμηθευτή στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας να δεσμευθεί να μην αυξήσει τις πωλήσεις εισροών, καθώς κάτι τέτοιο θα έβλαπτε το δικό του τμήμα που δραστηριοποιείται σε αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Μια άλλη περίπτωση στην οποία ο μονοπωλητής δεν μπορεί να αποκτήσει όλα τα διαθέσιμα κέρδη του μονοπωλίου ενδέχεται να προκύψει όταν η εταιρεία δεν είναι σε θέση να προβεί σε διακριτική τιμολόγηση.

⁽⁶⁾ Για παράδειγμα, σε περιπτώσεις στις οποίες δύο εταιρείες έχουν από κοινού τον έλεγχο μιας επιχείρησης που δραστηριοποιείται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας και μόνον μια εξ' αυτών δραστηριοποιείται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, η εταιρεία που δεν ασκεί δραστηριότητες στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να έχει ελάχιστο συμφέρον στο να παραιτηθεί από πωλήσεις εισροών. Στις περιπτώσεις αυτές, το κίνητρο αποκλεισμού είναι μικρότερο από ό,τι όταν η εταιρεία δραστηριοποιούμενη στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ελέγχεται πλήρως από μια εταιρεία δραστηριοποιούμενη στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (2004), υπόθεση COMP/M.4403 — Thales/Finmeccanica/Alcatel Alenia Space/Telespazio, αιτιολογικές σκέψεις 121 και 268.

⁽⁷⁾ Το γεγονός ότι, στο παρελθόν, ένας ανταγωνιστής με παρεμφερή θέση στην αγορά με αυτήν της συγχωνευθείσας επιχείρησης διέκοψε την προμήθεια εισροών ενδέχεται να αποδεικνύει ότι είναι εμπορικά λογικό να υιοθετηθεί μια τέτοια στρατηγική [βλέπε, π.χ., M.3225 — Alcan/Pechiney (2004), αιτιολογική σκέψη 40].

46. Επιπλέον, όταν η υιοθέτηση μιας συγκεκριμένης συμπεριφοράς από τη νέα επιχείρηση αποτελεί σημαντικό βήμα για τον αποκλεισμό από την αγορά, η Επιτροπή εξετάζει τόσο τα κίνητρα για την υιοθέτηση της εν λόγω συμπεριφοράς όσο και τους παράγοντες που ενδέχεται να μειώσουν, ή ακόμη και να καταργήσουν, τα εν λόγω κίνητρα, συμπεριλαμβανομένου του ενδεχομένου να είναι η συμπεριφορά παράνομη. Η συμπεριφορά ενδέχεται, να είναι παράνομη, μεταξύ άλλων, λόγω κανόνων ανταγωνισμού ή ειδικών τομεακών κανονισμών σε επίπεδο ΕΕ ή σε εθνικό επίπεδο. Ωστόσο, η εν λόγω εκτίμηση δεν απαιτεί διεξοδική και λεπτομερή εξέταση των κανόνων των διαφόρων έννομων τάξεων που ενδέχεται να ισχύουν και της πολιτικής για την εφαρμογής τους στο πλαίσιο των έννομων αυτών τάξεων ⁽¹⁾. Επιπλέον, το παράνομο μιας συμπεριφοράς ενδέχεται να δημιουργήσει σημαντικά αντκίνητρα για την υιοθέτηση της από την επιχείρηση που προκύπτει από τη συγκέντρωση, μόνον σε ορισμένες περιπτώσεις. Ειδικότερα, η Επιτροπή θα εξετάσει, βάσει συνοπτικής ανάλυσης: i) το ενδεχόμενο να είναι η εν λόγω συμπεριφορά αναμφισβήτητα ή πολύ πιθανώς παράνομη βάσει του κοινοτικού δικαίου ⁽²⁾, ii) το ενδεχόμενο εντοπισμού της εν λόγω παράνομης συμπεριφοράς ⁽³⁾ και, iii) τις κυρώσεις που είναι δυνατό να επιβληθούν.

Γ. Συνολικές πιθανές επιπτώσεις στον αποτελεσματικό ανταγωνισμό

47. Γενικά, μια συγκέντρωση θα έχει δυσμενείς επιπτώσεις στον ανταγωνισμό λόγω αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές όταν συνεπάγεται αυξημένες τιμές στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, παρεμποδίζοντας σημαντικά με τον τρόπο αυτό τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό.
48. Πρώτον, επίσημος για τον ανταγωνισμό αποκλεισμός μπορεί να συντρέχει όταν μια κάθετη συγκέντρωση επιτρέπει στα συμμετέχοντα στη συγκέντρωση μέρη να αυξήσουν το κόστος των ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, ασκώντας έτσι στις τιμές πωλήσεών τους πιέσεις προς τα πάνω. Η ύπαρξη σημαντικής ζημίας στον αποτελεσματικό ανταγωνισμό απαιτεί συνήθως να διαδραματίζουν οι αποκλειόμενες επιχειρήσεις αρκετά σημαντικό ρόλο στη διαδικασία ανταγωνισμού στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των αποκλειόμενων από την αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ανταγωνιστών τόσο πιθανότερο είναι να αναμένεται ότι η συγκέντρωση θα έχει ως αποτέλεσμα σημαντική αύξηση των τιμών στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας και ότι, ως εκ τούτου, θα παρακωλύσει σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό σε αυτήν ⁽⁴⁾. Παρά το σχετικά μικρό μερίδιο αγοράς που κατέχει σε σύγκριση με άλλες εταιρίες, μια συγκεκριμένη επιχείρηση ενδέχεται να διαδραματίζει σημαντικό ανταγωνιστικό ρόλο σε σύγκριση με άλλες εταιρίες ⁽⁵⁾, για παράδειγμα, επειδή είναι άμεσος ανταγωνιστής της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης ή επειδή είναι ένας ιδιαίτερα επιθετικός ανταγωνιστής.
49. Δεύτερον, ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός ενδέχεται να παρακωλύεται σημαντικά από την αύξηση των εμποδίων εισόδου στην αγορά για τους δυνητικούς ανταγωνιστές ⁽⁶⁾. Μια κάθετη συγκέντρωση ενδέχεται να αποκλείσει τον δυνητικό ανταγωνισμό στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας όταν η συγχωνευθείσα εταιρεία είναι πιθανό να μην εφοδιάζει δυνητικούς νεοεισερχόμενους ανταγωνιστές στην αγορά αυτή ή να τους εφοδιάζει μόνον υπό όρους λιγότερο ευνοϊκούς από εκείνους που θα ίσχυαν απουσία της συγκέντρωσης. Το απλό ενδεχόμενο να εφαρμόσει η συγχωνευθείσα επιχείρηση μια στρατηγική αποκλεισμού μετά τη συγκέντρωση, ενδέχεται να λειτουργήσει ήδη έντονα αποτρεπτικά για τους δυνητικούς νεοεισερχόμενους στην αγορά ⁽⁷⁾. Ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να παρακωλυθεί σημαντικά από την αύξηση των εμποδίων εισόδου στην αγορά, ιδίως εάν ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές συνεπάγεται για τους εν λόγω δυνητικούς ανταγωνιστές την αναγκαιότητα εισόδου στην αγορά τόσο της προηγούμενης όσο και της επόμενης οικονομικής βαθμίδας, προκειμένου να ασκήσουν αποτελεσματικό ανταγωνισμό σε οποιαδήποτε από τις δύο αγορές. Το πρόβλημα της αύξησης των εμποδίων εισόδου στην αγορά έχει σημασία ιδίως στους κλάδους εκείνους που ανοίγουν στον ανταγωνισμό ή που αναμένεται να ανοίξουν στον ανταγωνισμό στο εγγύς μέλλον ⁽⁸⁾.

⁽¹⁾ Υπόθεση C-12/03 P, Επιτροπή κατά Tetra Laval BV, Συλλογή 2003, σ. I-000, αιτιολογικές σκέψεις 74-76. Υπόθεση T-210/01, General Electric κατά Επιτροπής, Συλλογή 2005, σ. II-000, αιτιολογική σκέψη 73.

⁽²⁾ Υπόθεση T-210/01, General Electric κατά Επιτροπής, Συλλογή 2005, σ. II-000, ιδίως αιτιολογικές σκέψεις 74-75 και 311-312.

⁽³⁾ Για παράδειγμα, στην υπόθεση M.3696 — E.ON/MOL (2005), αιτιολογικές σκέψεις 433 και 443-446, η Επιτροπή απέδωσε σημασία στο γεγονός ότι η εθνική συγγραφική ρυθμιστική αρχή στον τομέα του φυσικού αερίου ανέφερε ότι, παρότι έχει το δικαίωμα να ελέγχει και να επιβάλλει στους παράγοντες της αγοράς να ενεργούν χωρίς να θεσπίζουν διακρίσεις, σε διάφορες περιπτώσεις δεν είναι σε θέση να αποκτήσει κατάλληλες πληροφορίες σχετικά με την εμπορική συμπεριφορά των εταιρειών. Βλέπε επίσης υπόθεση COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (2004), αιτιολογική σκέψη 424.

⁽⁴⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.4494 — Evraz/Highveld, αιτιολογικές σκέψεις 97-112.

⁽⁵⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (2004).

⁽⁶⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.4180 — Gaz de France/Suez, αιτιολογικές σκέψεις 876-931, υπόθεση COMP/M.4576 — AVR/Van Gansewinkel, αιτιολογικές σκέψεις 33-38.

⁽⁷⁾ Βλέπε υπόθεση COMP/M.3696 — E.ON/MOL (2005), αιτιολογικές σκέψεις 662 και επόμενα.

⁽⁸⁾ Βλέπε παράγραφο 20. Είναι σημαντικό να μην καθίστανται αναποτελεσματικά τα κανονιστικά μέτρα που στοχεύουν στο άνοιγμα της αγοράς μέσω της συγκέντρωσης κάθετα σχετιζόμενων ήδη υπάρχουσών εταιρειών στην αγορά, η οποία έχει ως αποτέλεσμα τη στεγανοποίηση της αγοράς ή τον αμοιβαίο αποκλεισμό τους ως δυνητικών νεοεισερχόμενων στην αγορά.

50. Εάν παραμείνουν επαρκείς αξιόπιστοι ανταγωνιστές στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας των οποίων το κόστος παραγωγής δεν είναι πιθανό να αυξηθεί, για παράδειγμα επειδή είναι οι ίδιοι κάθετα ολοκληρωμένοι ⁽¹⁾ ή είναι σε θέση να στραφούν σε κατάλληλες εναλλακτικές εισροές, ο ανταγωνισμός από τις επιχειρήσεις αυτές ενδέχεται να ασκεί επαρκή πίεση στην συγχωνευθείσα επιχείρηση και, επομένως, να αποτρέψει την αύξηση των τιμών της σε επίπεδα άνω των υφιστάμενων προ της συγκέντρωσης.
51. Οι συνέπειες για τον ανταγωνισμό στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας πρέπει επίσης να αξιολογηθούν υπό το πρίσμα αντισταθμιστικών παραγόντων όπως η ύπαρξη αντισταθμιστικής διαπραγματευτικής δύναμης των αγοραστών ⁽²⁾ ή το ενδεχόμενο η είσοδος στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας να διατηρήσει αποτελεσματικό ανταγωνισμό ⁽³⁾.
52. Επιπλέον, οι συνέπειες για τον ανταγωνισμό πρέπει να αξιολογηθούν υπό το πρίσμα των αποτελεσματικότητων που τεκμηριώνονται από τα συμμετέχοντα στη συγκέντρωση μέρη ⁽⁴⁾. Η Επιτροπή μπορεί να κρίνει ότι, λόγω των αποτελεσματικότητων που επιφέρει η συγκέντρωση, δεν υπάρχει λόγος να κηρυχθεί ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 3 του κανονισμού συγκεντρώσεων. Αυτό ισχύει όταν η Επιτροπή συνάγει, βάσει ικανών αποδείξεων, ότι οι αποτελεσματικότητες συνεπεία της συγκέντρωσης είναι πιθανό να ενισχύσουν την ικανότητα και τα κίνητρα της επιχείρησης που προκύπτει από αυτή να ενεργεί κατά τρόπο ο οποίος προάγει τον ανταγωνισμό προς όφελος των καταναλωτών, εξουδετερώνοντας έτσι τις δυσμενείς για τον ανταγωνισμό επιπτώσεις που θα είχε διαφορετικά η συγκέντρωση.
53. Κατά την αξιολόγηση των αποτελεσματικότητων στο πλαίσιο μη οριζόντιων συγκεντρώσεων, η Επιτροπή εφαρμόζει τις αρχές που περιγράφονται ήδη στο τμήμα VII της ανακοίνωσης για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις. Ειδικότερα, για να λάβει υπόψη η Επιτροπή τους ισχυρισμούς για τις αποτελεσματικότητες κατά την αξιολόγηση της συγκέντρωσης, οι αποτελεσματικότητες πρέπει να είναι προς όφελος των καταναλωτών, να προκύπτουν από τη συγκεκριμένη συγκέντρωση και να είναι επαληθεύσιμες. Οι προϋποθέσεις αυτές ισχύουν σωρευτικά ⁽⁵⁾.
54. Οι κάθετες συγκεντρώσεις ενδέχεται να συνεπάγονται ορισμένες ειδικές πηγές αποτελεσματικότητας, των οποίων ο κατάλογος δεν είναι εξαντλητικός.
55. Ειδικότερα, μια κάθετη συγκέντρωση επιτρέπει στην συγχωνευθείσα επιχείρηση να εσωτερικεύσει τυχόν προϋπάρχοντα διπλά περιθώρια κέρδους που προκύπτουν από το γεγονός ότι τα δύο μέρη θέσπιζαν τις τιμές τους ανεξάρτητα προ της συγκέντρωσης ⁽⁶⁾. Ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς, η μείωση του συνδυασμένου περιθωρίου κέρδους (συγκριτικά με μια κατάσταση στην οποία οι αποφάσεις καθορισμού των τιμών σε αμφότερα τα επίπεδα δεν είναι ευθυγραμμισμένες) ενδέχεται να επιτρέψει στην κάθετα ολοκληρωμένη επιχείρηση να αυξήσει επικερδώς την παραγωγή στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽⁷⁾.
56. Μια κάθετη συγκέντρωση ενδέχεται να επιτρέψει περαιτέρω στα μέρη να συντονίσουν καλύτερα τη διαδικασία παραγωγής και διανομής και, ως εκ τούτου, να εξοικονομήσουν κόστος αποθεμάτων.
57. Γενικότερα, μια κάθετη συγκέντρωση ενδέχεται να ευθυγραμμίσει τα κίνητρα των μερών όσον αφορά επενδύσεις σε νέα προϊόντα, νέες διεργασίες παραγωγής και στη προώθηση προϊόντων στην αγορά. Για παράδειγμα, ενώ πριν από τη συγκέντρωση μια επιχείρηση διανομής στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας μπορεί να μην ήταν διατεθειμένη να επενδύσει σε διαφήμιση και στην ενημέρωση των πελατών σχετικά με τις ιδιότητες προϊόντων της επιχείρησης που δραστηριοποιείται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, όταν η εν λόγω επένδυση θα ωφελούσε τις πωλήσεις και άλλων επιχειρήσεων στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, η συγχωνευθείσα επιχείρηση ενδέχεται να μειώσει τέτοια προβλήματα κινήτρων.

(1) Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech (2005), αιτιολογική σκέψη 164.

(2) Βλέπε τμήμα V για την αντισταθμιστική ισχύ των αγοραστών στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

(3) Βλέπε τμήμα VI για την είσοδο στην αγορά στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

(4) Βλέπε τμήμα VII για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

(5) Βλέπε, ειδικότερα, παραγράφους 79 έως 88 της ανακοίνωσης για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

(6) Βλέπε επίσης παράγραφο 13 ανωτέρω.

(7) Ωστόσο, είναι σημαντικό να αναγνωριστεί ότι το πρόβλημα των διπλών περιθωρίων κέρδους δεν υπάρχει πάντοτε ή δεν είναι πάντοτε σημαντικό προ της συγκέντρωσης, για παράδειγμα επειδή τα συμμετέχοντα στη συγκέντρωση μέρη είχαν ήδη συνάψει μια σύμβαση προμήθειας με έναν μηχανισμό τιμολόγησης ο οποίος πρόβλεπε εκπτώσεις όγκου που καταργούσαν το περιθώριο κέρδους. Έτσι, οι αποτελεσματικότητες που συνδέονται με την κατάργηση των διπλών περιθωρίων κέρδους ενδέχεται να μην σχετίζονται πάντοτε ειδικά με τη συγκέντρωση, επειδή η κάθετη συνεργασία ή οι κάθετες συμφωνίες ενδέχεται, χωρίς να υπάρχει συγκέντρωση, να επιτύχουν παρόμοια οφέλη με λιγότερο επιζήμιες για τον ανταγωνισμό συνέπειες. Επιπλέον, μια συγκέντρωση ενδέχεται να μην καταργήσει πλήρως τα διπλά περιθώρια κέρδους όταν η προμήθεια των εισροών περιορίζεται από περιορισμούς της παραγωγικής δυνατότητας και υπάρχει μια εξίσου επικερδής εναλλακτική χρήση για τις εισροές. Στις περιπτώσεις αυτές, η εσωτερική χρήση των εισροών συνεπάγεται ένα κόστος ευκαιρίας για την κάθετα ολοκληρωμένη εταιρεία: η αυξημένη εσωτερική χρήση εισροών για την αύξηση της παραγωγής στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας σημαίνει λιγότερες πωλήσεις στην εναλλακτική αγορά. Ως εκ τούτου, το κίνητρο για την εσωτερική χρήση των εισροών και την αύξηση της παραγωγής στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας είναι μικρότερο από ό,τι όταν δεν υπάρχει κόστος ευκαιρίας.

(²) Για παράδειγμα, στις περιπτώσεις που περιλαμβάνουν διανομή, η συγχωνευθείσα επιχείρηση ενδέχεται να είναι λιγότερο πιθανό να παράσχει πρόσβαση στα σημεία πώλησης της υπό τους ίδιους όρους με εκείνους που θα ίσχυαν απουσία της συγκέντρωσης.

61. Όταν αξιολογεί κατά πόσον η συγχωνευθείσα επιχείρηση θα έχει την ικανότητα να δημιουργήσει εμπόδια πρόσβασης σε αγορές επόμενης οικονομικής βαθμίδας, η Επιτροπή εξετάζει κατά πόσον υπάρχουν επαρκείς οικονομικές εναλλακτικές δυνατότητες στην αγορά αυτή ώστε οι (πραγματικοί ή δυνητικοί) ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στη αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας να πωλήσουν την παραγωγή τους ⁽¹⁾. Για να αποτελεί πρόβλημα ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες, η κάθετη συγκέντρωση πρέπει να αφορά μια εταιρεία η οποία είναι σημαντικός πελάτης με μεγάλη ισχύ στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽²⁾. Εάν, αντιθέτως, υπάρχει επαρκώς μεγάλη βάση πελατών, στο παρόν ή στο μέλλον, οι οποίοι είναι πιθανό να στραφούν σε ανεξάρτητους προμηθευτές, δεν είναι πιθανό να εγείρει η Επιτροπή προβλήματα ανταγωνισμού για τον λόγο αυτό ⁽³⁾.
62. Ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα υψηλότερες τιμές εισροών, ιδίως εάν υπάρχουν σημαντικές οικονομίες κλίμακας ή φάσματος στην αγορά εισροών ή όταν η ζήτηση χαρακτηρίζεται από επιδράσεις δικτύου ⁽⁴⁾. Αυτές είναι κυρίως οι περιπτώσεις στις οποίες μπορεί να μειωθεί η ικανότητα άσκησης ανταγωνισμού πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών δραστηριοποιούμενων στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας.
63. Για παράδειγμα, ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα υψηλότερες τιμές των εισροών όταν οι υφιστάμενοι ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας λειτουργούν στην ελάχιστη ή κοντά στην ελάχιστη αποδοτική κλίμακά τους. Στον βαθμό που ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες και η αντίστοιχη απώλεια παραγωγής για τους ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας αυξάνει το μεταβλητό κόστος παραγωγής τους, το γεγονός αυτό ενδέχεται να έχει ως αποτέλεσμα την άσκηση πιέσεων προς τα πάνω στις τιμές τις οποίες χρεώνουν στους πελάτες τους στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας.
64. Εάν υπάρχουν οικονομίες κλίμακας ή φάσματος, ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες ενδέχεται επίσης να καταστήσει μη ελκυστική την είσοδο στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας δυνητικών νεοεισερχόμενων εταιρειών, μειώνοντας σημαντικά τις προοπτικές εσόδων για τους δυνητικούς νεοεισερχόμενους. Όταν ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες λειτουργεί πραγματικά αποτρεπτικά για την είσοδο στην αγορά, οι τιμές των εισροών ενδέχεται να παραμείνουν σε υψηλότερο επίπεδο από ό,τι σε διαφορετική περίπτωση, αυξάνοντας με τον τρόπο αυτό το κόστος προμήθειας εισροών για τους ανταγωνιστές της συγχωνευθείσας επιχείρησης στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας.
65. Επιπλέον, όταν ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες έχει πρωτίτως αντίκτυπο στις ροές εσόδων ανταγωνιστών στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, ενδέχεται να μειώσει σημαντικά την ικανότητά τους να επενδύσουν σε μείωση του κόστους, Ε & Α και ποιότητα προϊόντος ⁽⁵⁾. Το γεγονός αυτό ενδέχεται να μειώσει την ικανότητά τους να ασκήσουν ανταγωνισμό μακροπρόθεσμα και, ενδεχομένως, ακόμη και να προκαλέσει την έξοδό τους από την αγορά.
66. Κατά την αξιολόγησή της, η Επιτροπή ενδέχεται να λάβει υπόψη την ύπαρξη διαφορετικών αγορών που αντιστοιχούν σε διαφορετικές χρήσεις των εισροών. Εάν σημαντικό μέρος της αγοράς επόμενης οικονομικής βαθμίδας έχει αποκλεισθεί, ένας προμηθευτής στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να μην μπορεί να επιτύχει αποδοτική κλίμακα και ενδέχεται επίσης να λειτουργεί με υψηλότερο κόστος στην (στις) άλλη(ς) αγορά(ές). Αντίστροφα, ένας προμηθευτής στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να συνεχίσει να λειτουργεί αποδοτικά, εάν βρει άλλες χρήσεις ή δευτερεύουσες αγορές για τις εισροές που παράγει χωρίς να επιβαρυνθεί με σημαντικά υψηλότερο κόστος.

⁽¹⁾ Η απώλεια της ολοκληρωμένης επιχείρησης ως πελάτη είναι συνήθως λιγότερο σημαντική εάν οι αγορές της συγκεκριμένης επιχείρησης προ της συγκέντρωσης από μη ολοκληρωμένες επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν μικρό μερίδιο της διαθέσιμης βάσης πωλήσεων των εν λόγω επιχειρήσεων. Στην περίπτωση αυτή, είναι πιθανότερο να υπάρχουν επαρκείς εναλλακτικοί πελάτες. Η ύπαρξη αποκλειστικών συμβάσεων μεταξύ της επιχείρησης που προκύπτει από τη συγκέντρωση και άλλων επιχειρήσεων επόμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να περιορίσει την ικανότητα αντιπάλων προηγούμενου σταδίου να επιτύχουν επαρκή όγκο πωλήσεων.

⁽²⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.2822 — ENBW/ENI/GVS (2002), αιτιολογικές σκέψεις 54-57.

⁽³⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.81 — VIAG/Continental Can (1991), αιτιολογική σκέψη 51. Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.4389 — WLR/BST, αιτιολογικές σκέψεις 33-35.

⁽⁴⁾ Οικονομίες κλίμακας ή φάσματος υπάρχουν όταν μια αύξηση της κλίμακας ή του φάσματος της παραγωγής έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του μέσου μοναδιαίου κόστους. Επιδράσεις δικτύου εμφανίζονται όταν η αξία ενός προϊόντος για έναν πελάτη αυξάνεται όταν αυξάνεται ο αριθμός άλλων πελατών που το χρησιμοποιούν επίσης. Στα παραδείγματα συγκαταλέγονται συσκευές επικοινωνίας, ειδικά προγράμματα λογισμικού, προϊόντα που απαιτούν τυποποίηση και πλατφόρμες που συνενώνουν αγοραστές και πωλητές.

⁽⁵⁾ Ένας προμηθευτής εισροών ο οποίος αποκλείεται από έναν σημαντικό πελάτη ενδέχεται να προτιμήσει να παραμείνει εκτός αγοράς, εάν αδυνατεί να επιτύχει μια ελάχιστη βιώσιμη κλίμακα μετά την επένδυση. Ωστόσο, η εν λόγω βιώσιμη κλίμακα ενδέχεται να επιτευχθεί εάν ένας δυνητικός νεοεισερχόμενος στην αγορά έχει πρόσβαση σε ευρύτερη βάση πελατών, η οποία περιλαμβάνει πελάτες σε άλλες σχετικές αγορές. Βλέπε υπόθεση COMP/M.1879 — Boeing/Hughes (2000)· υπόθεση COMP/M.2978 — Lagardère/Natexis/VUP (2003).

67. Κατά την αξιολόγησή της, η Επιτροπή θα εξετάσει, βάσει των διαθέσιμων πληροφοριών, κατά πόσον υπάρχουν αποτελεσματικές και έγκαιρες αντισταθμιστικές στρατηγικές, μακροπρόθεσμα βιώσιμες, τις οποίες είναι πιθανό να αναπτύξουν οι αντίπαλες επιχειρήσεις. Στις εν λόγω αντισταθμιστικές στρατηγικές περιλαμβάνεται το ενδεχόμενο οι ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας να αποφασίσουν να εφαρμόσουν πιο επιθετική τιμολογιακή πολιτική για τη διατήρηση των επιπέδων πωλήσεων στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, προκειμένου να μετριασθούν οι συνέπειες του αποκλεισμού⁽¹⁾.

B. Κίνητρα αποκλεισμού της πρόσβασης σε αγορές επόμενης οικονομικής βαθμίδας

68. Το κίνητρο αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες εξαρτάται από το κατά πόσον αυτός είναι επικερδής. Η συγχωνευθείσα επιχείρηση βρίσκεται αντιμέτωπη με την αντιστάθμιση του πιθανού κόστους που προέρχεται από τη μη προμήθειας προϊόντων από ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας και των πιθανών οφελών από μια τέτοια προμήθεια, για παράδειγμα, επειδή επιτρέπει στην συγχωνευθείσα επιχείρηση να αυξήσει τις τιμές στις αγορές προηγούμενης ή επόμενης οικονομικής βαθμίδας.
69. Το κόστος που σχετίζεται με τη μείωση των αγορών από ανταγωνιστές προμηθευτές στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας είναι υψηλότερα, όταν το τμήμα της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης δραστηριοποιούμενο στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας είναι λιγότερο αποδοτικό από τους αποκλεισμένους προμηθευτές. Το εν λόγω κόστος είναι επίσης υψηλότερο, εάν το τμήμα της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης δραστηριοποιούμενο στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας υφίσταται περιορισμό της παραγωγικής δυνατότητας του ή τα προϊόντα ανταγωνιστών είναι πιο ελκυστικά λόγω διαφοροποίησης προϊόντων.
70. Το κίνητρο αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες εξαρτάται περαιτέρω από τον βαθμό στον οποίο το τμήμα της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης δραστηριοποιούμενο στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας μπορεί να ωφεληθεί από πιθανά υψηλότερα επίπεδα τιμών στην αγορά αυτή, τα οποία προκύπτουν ως αποτέλεσμα του αποκλεισμού ανταγωνιστών από αυτή την αγορά. Το κίνητρο αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες γίνεται επίσης μεγαλύτερο όσο περισσότερο μπορεί να αναμένεται ότι το τμήμα της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης που δραστηριοποιείται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας θα επωφεληθεί από τα υψηλότερα επίπεδα τιμών στην αγορά αυτή, ως αποτέλεσμα της στρατηγικής αποκλεισμού. Στο πλαίσιο αυτό, όσο μεγαλύτερο είναι το μερίδιο αγοράς της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, τόσο ευρύτερη είναι η βάση πωλήσεων επί της οποίας θα επωφεληθεί από αυξημένα περιθώρια κέρδους⁽²⁾.
71. Όταν η υιοθέτηση μιας συγκεκριμένης συμπεριφοράς από την συγχωνευθείσα επιχείρηση αποτελεί σημαντικό βήμα για τη δημιουργία εμποδίων εισόδου στην αγορά, η Επιτροπή εξετάζει τόσο τα κίνητρα για την υιοθέτηση της εν λόγω συμπεριφοράς όσο και τους παράγοντες που ενδέχεται να μειώσουν, ή ακόμη και να καταργήσουν, τα εν λόγω κίνητρα, συμπεριλαμβανομένου του ενδεχομένου να είναι η συμπεριφορά παράνομη⁽³⁾.

Γ. Συνολικές πιθανές επιπτώσεις στον αποτελεσματικό ανταγωνισμό

72. Ο αποκλεισμός ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται να έχει δυσμενείς επιπτώσεις στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας και να βλάψει τους καταναλωτές. Αποκλείοντας την ανταγωνιστική πρόσβαση σε σημαντική βάση πελατών για τα προϊόντα των ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας και τίθενται εκτός αγοράς, η συγκέντρωση ενδέχεται να μειώσει την ικανότητά τους να ασκήσουν ανταγωνισμό στο εγγύς μέλλον. Ως εκ τούτου, οι ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας είναι πιθανό να αποκτήσουν ανταγωνιστικό μειονέκτημα, για παράδειγμα υπό μορφή αυξημένου κόστους εισροών. Με τη σειρά του, το γεγονός αυτό ενδέχεται να επιτρέψει στην συγχωνευθείσα επιχείρηση να αυξήσει επικερδώς τις τιμές ή να μειώσει τη συνολική παραγωγή στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας.

⁽¹⁾ Για παράδειγμα, στην υπόθεση COMP/M.1879 — Boeing/Hughes (2000), αιτιολογική σκέψη 100, μεταξύ αρκετών άλλων παραγόντων κρίθηκε ότι, εν όψει του υψηλού σταθερού κόστους, εάν οι ανταγωνιστές πάροχοι εκτοξευτήρων δορυφόρων γίνονταν λιγότερο ανταγωνιστικοί από άποψη κόστους σε σχέση με την συγχωνευθείσα επιχείρηση, θα προσπαθούσαν να μειώσουν τις τιμές προκειμένου να περισώσουν τον όγκο και να ανακτήσουν μέρος τουλάχιστον του σταθερού κόστους, τους αντί να δεχθούν την απώλεια μιας σύμβασης και την επιβάρυνση με μεγαλύτερες ζημιές. Επομένως, η πιθανότερη συνέπεια θα ήταν μεγαλύτερος ανταγωνισμός τιμών και όχι μονοπωλήση της αγοράς.

⁽²⁾ Εάν η κάθετα ολοκληρωμένη επιχείρηση προμηθεύει εν μέρει εισροές σε ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, ενδέχεται να ωφεληθεί από την ικανότητα αύξησης των πωλήσεων ή, ανάλογα με την περίπτωση, αύξησης των τιμών των εισροών.

⁽³⁾ Η ανάλυση των εν λόγω κινήτρων θα διενεργηθεί όπως αναφέρεται στην παράγραφο 46 ανωτέρω.

73. Οι αρνητικές επιπτώσεις για τους καταναλωτές ενδέχεται να αργήσουν να εκδηλωθούν, όταν οι κυριότερες επιπτώσεις του αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες αφορούν τις ροές εσόδων ανταγωνιστών που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας, μειώνοντας τα κίνητρά τους να προβούν σε επενδύσεις για τη μείωση του κόστους, την ποιότητα του προϊόντος ή άλλες ανταγωνιστικές διαστάσεις προκειμένου να παραμείνουν ανταγωνιστικοί.
74. Η συγκέντρωση ενδέχεται να παρεμποδίζει σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας μόνον όταν ένα αρκετά μεγάλο μερίδιο της παραγωγής στην αγορά αυτή επηρεάζεται από τη μείωση εσόδων που προκύπτει από την κάθετη συγκέντρωση. Εάν παραμείνουν ανταγωνιστές που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας οι οποίοι δεν επηρεάζονται, ο ανταγωνισμός από τις εν λόγω επιχειρήσεις ενδέχεται να επαρκεί για την αποφυγή της αύξησης των τιμών στην αγορά αυτή και, κατ' επέκταση, στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας. Ο επαρκής ανταγωνισμός από τις εν λόγω επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας και δεν έχουν τεθεί εκτός αγοράς απαιτεί να μην αντιμετωπίζουν εμπόδια στην επέκτασή τους, π.χ. μέσω πιέσεων στην παραγωγική δυνατότητα τους ή διαφοροποίησης προϊόντων ⁽¹⁾. Όταν η μείωση του ανταγωνισμού στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας επηρεάζει σημαντικό μερίδιο της παραγωγής στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, η συγκέντρωση ενδέχεται, όπως και στην περίπτωση του αποκλεισμού ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές, να έχει ως αποτέλεσμα σημαντική αύξηση του επιπέδου των τιμών στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας και, συνεπώς, να παρακωλύσει σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό ⁽²⁾.
75. Ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας ενδέχεται επίσης να παρακωλυθεί σημαντικά από τον αποκλεισμό των δυνητικών ανταγωνιστών από την αγορά. Αυτό ενδέχεται να συμβεί ιδίως εάν ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες συνεπάγεται για τους εν λόγω δυνητικούς ανταγωνιστές την αναγκαιότητα εισόδου τόσο στις αγορές επόμενης όσο και προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας προκειμένου να ασκήσουν αποτελεσματικό ανταγωνισμό σε οποιαδήποτε από τις δύο αγορές. Έτσι, σε ένα τέτοιο πλαίσιο, ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε πελάτες και ο αποκλεισμός ανταγωνιστών από την πρόσβαση σε εισροές ενδέχεται να είναι μέρος της ίδιας στρατηγικής. Το πρόβλημα της αύξησης των εμποδίων εισόδου στην αγορά έχει σημασία ιδίως στους κλάδους εκείνους που ανοίγουν στον ανταγωνισμό ή που αναμένεται να ανοίξουν στον ανταγωνισμό στο εγγύς μέλλον ⁽³⁾.
76. Οι συνέπειες για τον ανταγωνισμό πρέπει να αξιολογηθούν υπό το πρίσμα αντισταθμιστικών παραγόντων όπως η παρουσία αγοραστών με διαπραγματευτική δύναμη ⁽⁴⁾ ή το ενδεχόμενο η είσοδος νέων εταιρειών να διατηρήσει αποτελεσματικό ανταγωνισμό στις αγορές προηγούμενης ή επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽⁵⁾.
77. Επιπλέον, οι συνέπειες για τον ανταγωνισμό πρέπει να αξιολογηθούν υπό το πρίσμα των αποτελεσματικότητων που τεκμηριώνονται από τα συμμετέχοντα στη συγκέντρωση μέρη ⁽⁶⁾.

B. Άλλα μη συντονισμένα αποτελέσματα

78. Μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης, η συγχωνευθείσα επιχείρηση ενδέχεται να αποκτήσει πρόσβαση σε εμπορικά ευαίσθητες πληροφορίες σχετικά με τις δραστηριότητες των ανταγωνιστών της που δραστηριοποιούνται στις αγορές προηγούμενης ή επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽⁷⁾. Για παράδειγμα, εάν γίνει προμηθευτής ενός ανταγωνιστή που δραστηριοποιείται σε αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας, μια εταιρεία ενδέχεται να αποκτήσει κρίσιμες πληροφορίες, οι οποίες θα της επιτρέψουν να εφαρμόσει λιγότερο επιθετική τιμολογιακή πολιτική στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας εις βάρος των καταναλωτών ⁽⁸⁾. Ενδέχεται επίσης να θέσει τους ανταγωνιστές της σε ανταγωνιστικά μειονεκτική θέση, αποθαρρύνοντας με τον τρόπο αυτό την είσοδο ή την επέκτασή τους στην αγορά.

⁽¹⁾ Η ανάλυση των εν λόγω επιπτώσεων μη συντονισμένης συμπεριφοράς εμφανίζει ομοιότητες με την ανάλυση των επιπτώσεων μη συντονισμένης συμπεριφοράς στις οριζόντιες συγκεντρώσεις (βλέπε τμήμα IV της ανακοίνωσης για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις).

⁽²⁾ Βλέπε παραγράφους 47-50 της παρούσας ανακοίνωσης.

⁽³⁾ Είναι σημαντικό να μην καθίστανται αναποτελεσματικά τα κανονιστικά μέτρα που στοχεύουν στο άνοιγμα της αγοράς μέσω της συγκέντρωσης κάθετα σχετιζόμενων, ήδη υπάρχουσών εταιρειών στην αγορά, η οποία έχει ως αποτέλεσμα τη στεγανοποίηση της αγοράς ή τον αμοιβαίο αποκλεισμό τους ως δυνητικών νεοεισερχόμενων στην αγορά.

⁽⁴⁾ Βλέπε τμήμα V για την αντισταθμιστική διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

⁽⁵⁾ Βλέπε τμήμα VI για την είσοδο στην αγορά, στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

⁽⁶⁾ Για την αξιολόγηση των αποτελεσματικότητων στο πλαίσιο κάθετων συγκεντρώσεων, βλέπε τμήμα V.A.1 ανωτέρω.

⁽⁷⁾ Βλέπε υπόθεση COMP/M.1879 — Boeing/Hughes (2000)· υπόθεση COMP/M.2510 — Cendant/Galileo, αιτιολογική σκέψη 37· υπόθεση COMP/M.2738 — Gees/Unison, αιτιολογική σκέψη 21· υπόθεση COMP/M.2925 — Charterhouse/CDC/Telediffusion de France, αιτιολογικές σκέψεις 37-38· υπόθεση COMP/M.3440 — EDP/ENL/GDP (2004).

⁽⁸⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.2822 — ENBW/ENI/GVS (2002), αιτιολογική σκέψη 56· υπόθεση COMP/M.3440 — EDP/ENI/GDP (2004), αιτιολογικές σκέψεις 368-379· υπόθεση COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech (2005) αιτιολογικές σκέψεις 159-164.

Γ. Συντονισμένα αποτελέσματα

79. Όπως αναφέρεται στο τμήμα IV της ανακοίνωσης για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις, μια συγκέντρωση ενδέχεται να μεταβάλει τη φύση του ανταγωνισμού ούτως ώστε επιχειρήσεις που προηγουμένως δεν συντόνιζαν τη συμπεριφορά τους, τώρα είναι πολύ πιθανότερο να συντονίζονται και να αυξάνουν τις τιμές ή με άλλο τρόπο να βλάπτουν τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό. Μια συγκέντρωση μπορεί επίσης να καταστήσει τον συντονισμό ευκολότερο, σταθερότερο ή αποτελεσματικότερο για τις επιχειρήσεις που συντόνιζαν τη συμπεριφορά τους και πριν από τη συγκέντρωση ⁽¹⁾.
80. Συντονισμός στην αγορά ενδέχεται να προκύψει όταν οι ανταγωνιστές είναι σε θέση, χωρίς προσφυγή σε συμφωνία ή εναρμονισμένη πρακτική κατά την έννοια του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ, να προσδιορίσουν και να επιδιώξουν κοινούς στόχους, αποφεύγοντας τις κανονικές αμοιβαίες ανταγωνιστικές πιέσεις μέσω ενός συνεκτικού συστήματος έμμεσων απειλών. Σε ένα κανονικό ανταγωνιστικό περιβάλλον, κάθε επιχείρηση έχει διαρκώς κίνητρο να ασκεί ανταγωνισμό. Αυτό το κίνητρο είναι που διατηρεί τελικά τις τιμές σε χαμηλά επίπεδα και που εμποδίζει τις επιχειρήσεις να μεγιστοποιούν από κοινού τα κέρδη τους. Ο συντονισμός συνιστά απομάκρυνση από τους κανονικούς όρους ανταγωνισμού, υπό την έννοια ότι οι επιχειρήσεις είναι σε θέση να διατηρήσουν τιμές ανώτερες από εκείνες που θα απέδιδε η ανεξάρτητη βραχυπρόθεσμη μεγιστοποίηση των κερδών. Οι επιχειρήσεις αποφεύγουν να θεσπίσουν τιμές χαμηλότερες από εκείνες που χρεώνουν οι ανταγωνιστές τους με συντονισμένο τρόπο, επειδή προβλέπουν ότι μια τέτοια συμπεριφορά θα θέσει σε κίνδυνο τον συντονισμό στο μέλλον. Για να προκύψουν επιπτώσεις συντονισμένης συμπεριφοράς, το κέρδος που θα αποκόμιζαν οι επιχειρήσεις από τον επιθετικό ανταγωνισμό βραχυπρόθεσμα («παρέκκλιση») πρέπει να είναι μικρότερο από την αναμενόμενη μείωση των εσόδων που συνεπάγεται η συμπεριφορά αυτή μακροπρόθεσμα, καθώς αναμένεται να προκαλέσει επιθετική απάντηση εκ μέρους των ανταγωνιστών («επιβολή κυρώσεων»).
81. Συντονισμός είναι πιθανότερο να ανακύψει σε αγορές στις οποίες είναι σχετικά πιο απλό για τα μέρη να καταλήξουν σε συνεννόηση όσον αφορά τους όρους του συντονισμού. Επιπλέον, για να είναι βιώσιμος ο συντονισμός πρέπει να πληρούνται τρεις βασικές προϋποθέσεις: πρώτον, οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι σε θέση να ελέγχουν σε επαρκή βαθμό την τήρηση των όρων του συντονισμού· δεύτερον, η πειθαρχία προϋποθέτει την ύπαρξη κάποιων αξιόπιστων αποτρεπτικών μηχανισμών που μπορούν να ενεργοποιηθούν σε περίπτωση παρέκκλισης· τρίτον, οι αντιδράσεις τρίτων, όπως υφισταμένων και μελλοντικών ανταγωνιστών που δεν συμμετέχουν στον συντονισμό, καθώς και πελατών, δεν θα πρέπει να είναι ικανές να θέσουν σε κίνδυνο τα προσδοκώμενα αποτελέσματα του συντονισμού ⁽²⁾.
- Συμφωνία όρων συντονισμού*
82. Μια κάθετη συγκέντρωση ενδέχεται να διευκολύνει τις επιχειρήσεις στις αγορές προηγούμενης ή επόμενης οικονομικής βαθμίδας να συμφωνήσουν στους όρους συντονισμού ⁽³⁾.
83. Για παράδειγμα, όταν μια κάθετη συγκέντρωση συνεπάγεται αποκλεισμό από την αγορά ⁽⁴⁾ οδηγεί στη μείωση του αριθμού των αποτελεσματικών ανταγωνιστών στην αγορά. Γενικά, η μείωση του αριθμού των επιχειρήσεων στην αγορά διευκολύνει τον συντονισμό των εναπομεινάντων επιχειρήσεων της αγοράς.
84. Οι κάθετες συγκεντρώσεις ενδέχεται επίσης να αυξήσουν τον βαθμό συμμετρίας μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά ⁽⁵⁾. Αυτό ενδέχεται να αυξήσει το ενδεχόμενο συντονισμού διευκολύνοντας τη συμφωνία στους όρους συντονισμού. Ομοίως, η κάθετη ολοκλήρωση ενδέχεται να αυξήσει το επίπεδο διαφάνειας στην αγορά, διευκολύνοντας τον συντονισμό μεταξύ των εναπομεινάντων επιχειρήσεων της αγοράς.
85. Επιπρόσθετα, μια συγκέντρωση ενδέχεται να αφορά την κατάργηση μιας επιχείρησης-«αποστάτη» από την αγορά. «Αποστάτης» θεωρείται ο προμηθευτής ο οποίος, για δικούς του λόγους, δεν είναι διατεθειμένος να δεχθεί το συντονισμένο αποτέλεσμα και έτσι εξακολουθεί να ασκεί επιθετικό ανταγωνισμό. Η κάθετη ολοκλήρωση της επιχείρησης-«αποστάτη» ενδέχεται να μεταβάλει τα κίνητρά της σε τέτοιο βαθμό ώστε να μην είναι πλέον δυνατό να αποφευχθεί ο συντονισμός.

⁽¹⁾ Βλέπε υπόθεση COMP/M.3101 — Accor/Hilton/Six Continents, αιτιολογικές σκέψεις 23-28.

⁽²⁾ Βλέπε υπόθεση T-342/99, Airtours κατά Επιτροπής, Συλλογή 2002, σ. II-2585, αιτιολογική σκέψη 62.

⁽³⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3314 — Air Liquide/Messer Targets, αιτιολογικές σκέψεις 91-100.

⁽⁴⁾ Η δημιουργία εμποδίων εισόδου στην αγορά πρέπει να αποδειχθεί από την Επιτροπή σύμφωνα με τα αναφερόμενα στο μέρος Α του παρόντος τμήματος.

⁽⁵⁾ Βλέπε υπόθεση COMP/M.2389 — Shell/DEA· υπόθεση COMP/M.2533 — BP/E.ON. Εναλλακτικά, η κάθετη ολοκλήρωση ενδέχεται επίσης να μειώσει τον βαθμό συμμετρίας μεταξύ επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην αγορά, δυσχεραίνοντας τον συντονισμό.

Παρακολούθηση των παρεκκλίσεων

86. Η κάθετη ολοκλήρωση ενδέχεται να διευκολύνει τον συντονισμό αυξάνοντας το επίπεδο διαφάνειας της αγοράς μεταξύ επιχειρήσεων μέσω της πρόσβασης σε ευαίσθητες πληροφορίες που αφορούν ανταγωνιστές ή διευκολύνοντας την παρακολούθηση των τιμών. Τέτοια προβλήματα ενδέχεται να ανακύψουν, για παράδειγμα, εάν το επίπεδο διαφάνειας των τιμών είναι μεγαλύτερο στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας από ότι στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας. Αυτό μπορεί να συμβεί όταν οι τιμές για τους τελικούς καταναλωτές είναι δημόσια γνωστές, ενώ οι συναλλαγές στην ενδιάμεση αγορά είναι εμπιστευτικές. Η κάθετη ολοκλήρωση ενδέχεται να παράσχει σε παραγωγούς που δραστηριοποιούνται στην αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας τον έλεγχο επί των τελικών τιμών, επιτρέποντάς τους με τον τρόπο αυτό να παρακολουθούν παρεκκλίσεις αποτελεσματικότερα.
87. Όταν έχει ως αποτέλεσμα τον αποκλεισμό από την αγορά, μια κάθετη συγκέντρωση ενδέχεται επίσης να προκαλέσει μείωση του αριθμού αποτελεσματικών ανταγωνιστών στην αγορά. Η μείωση του αριθμού των επιχειρήσεων ενδέχεται να διευκολύνει την παρακολούθηση των ενεργειών καθενός στην αγορά.

Αποτρεπτικοί μηχανισμοί

88. Οι κάθετες συγκεντρώσεις ενδέχεται να επηρεάσουν τα κίνητρα των συντονιζόμενων επιχειρήσεων να συμμορφωθούν με τους όρους συντονισμού. Για παράδειγμα, μια κάθετα ολοκληρωμένη εταιρεία ενδέχεται να είναι σε θέση να επιβάλει αποτελεσματικότερα κυρώσεις σε αντίπαλες εταιρείες που επιλέγουν να παρεκκλίνουν από τους όρους συντονισμού, επειδή είναι κρίσιμος πελάτης ή προμηθευτής τους ⁽¹⁾.

Αντιδράσεις τρίτων

89. Οι κάθετες συγκεντρώσεις ενδέχεται να μειώσουν τη δυνατότητα τρίτων να αποσταθεροποιήσουν τον συντονισμό αυξάνοντας τα εμπόδια εισόδου στην αγορά ή περιορίζοντας με άλλον τρόπο την ικανότητα άσκησης ανταγωνισμού εκ μέρους αυτών που δεν συμμετέχουν στον συντονισμό.
90. Μια κάθετη συγκέντρωση ενδέχεται να αφορά επίσης την κατάργηση ενός αγοραστή που διακόπτει τον συντονισμό στην αγορά. Εάν επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας θεωρούν τις πωλήσεις σε έναν συγκεκριμένο αγοραστή επαρκώς σημαντικές, ενδέχεται να μπουκ στον πειρασμό να παρεκκλίνουν από τους όρους συντονισμού σε μια προσπάθεια να διασφαλίσουν τις εν λόγω πωλήσεις. Ομοίως, ένας μεγάλος αγοραστής ενδέχεται να είναι σε θέση να δαλεάσει τις συντονιζόμενες επιχειρήσεις να παρεκκλίνουν από τους εν λόγω όρους συγκεντρώνοντας μεγάλο μέρος των απαιτήσεών του σε έναν προμηθευτή ή προσφέροντας μακροχρόνιες συμβάσεις. Η απόκτηση ενός τέτοιου αγοραστή ενδέχεται να αυξήσει τον κίνδυνο συντονισμού σε μια αγορά.

V. ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΙΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΤΕΡΟΓΕΝΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

91. Οι συγκεντρώσεις εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων είναι συγκεντρώσεις μεταξύ επιχειρήσεων στις οποίες η μεταξύ τους σχέση δεν είναι ούτε οριζόντια (ανταγωνιστές στην ίδια σχετική αγορά) ούτε κάθετη (προμηθευτές ή πελάτες). Στην πράξη, δίνεται έμφαση σε συγκεντρώσεις μεταξύ εταιριών οι οποίες δραστηριοποιούνται σε στενά σχετιζόμενες αγορές ⁽²⁾ (π.χ. συγκεντρώσεις μεταξύ προμηθευτών συμπληρωματικών προϊόντων ή προϊόντων ή προϊόντων σε ένα φάσμα προϊόντων που αγοράζονται γενικά από το ίδιο σύνολο καταναλωτών για ίδια τελική χρήση).
92. Παρότι αναγνωρίζεται ότι, στην πλειονότητα των περιπτώσεων, οι συγκεντρώσεις εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων δεν προκαλούν προβλήματα ανταγωνισμού, σε ορισμένες συγκεκριμένες περιπτώσεις ενδέχεται να είναι επιζήμιες για τον ανταγωνισμό. Κατά την αξιολόγησή της, η Επιτροπή θα εξετάσει τόσο τις ενδεχόμενες επιζήμιες για τον ανταγωνισμό συνέπειες που προκύπτουν από συγκεντρώσεις εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων όσο και τις ενδεχόμενες επωφελείς για τον ανταγωνισμό συνέπειες από τις αποτελεσματικότητες που τεκμηριώνουν τα μέρη.

⁽¹⁾ Για παράδειγμα, σε μια υπόθεση η οποία αποσύρθηκε στη συνέχεια [υπόθεση COMP/M.2322 — CRH/Addtek (2001)] η συγκέντρωση αφορούσε ένα δεσπόζοντα προμηθευτή τσιμέντου (αγορά προηγούμενης οικονομικής βαθμίδας) και έναν παραγωγό προκατασκευασμένων προϊόντων από σκυρόδεμα (αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας), οι οποίοι δραστηριοποιούνταν αμφότεροι στη Φινλανδία. Η Επιτροπή υιοθέτησε την προσωρινή άποψη, κατά τη διοικητική διαδικασία, ότι η νέα επιχείρηση θα ήταν σε θέση να επιβάλει την πειθαρχία στους ανταγωνιστές επόμενης οικονομικής βαθμίδας, καθώς αυτοί θα εξαρτώνταν σε μεγάλο βαθμό από τις προμήθειες τσιμέντου της συγχωνευθείσας επιχείρησης. Ως εκ τούτου, το τμήμα της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης δραστηριοποιούμενο στην αγορά επόμενης οικονομικής βαθμίδας θα ήταν σε θέση να αυξήσει τις τιμές των προκατασκευασμένων προϊόντων της από σκυρόδεμα, διασφαλίζοντας ότι οι ανταγωνιστές θα ακολουθούσαν τις εν λόγω αυξήσεις των τιμών, αποφεύγοντας παράλληλα το ενδεχόμενο να στραφούν σε εισαγωγές τσιμέντου από τα κράτη της Βαλτικής και τη Ρωσία.

⁽²⁾ Βλέπε επίσης έντυπο CO, τμήμα IV παράγραφος 6.3 στοιχείο γ).

A. Μη συντονισμένα αποτελέσματα: αποκλεισμός

93. Το κύριο πρόβλημα στο πλαίσιο των συγκεντρώσεων εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων αφορά τον αποκλεισμό από την αγορά. Ο συνδυασμός προϊόντων σε συναφείς αγορές ενδέχεται να παράσχει στην συγχωνευθείσα επιχείρηση την ικανότητα και το κίνητρο να χρησιμοποιήσει την ισχυρή θέση που κατέχει σε μια αγορά ⁽¹⁾ σε μια άλλη αγορά μέσω ρητρών συνδεδεμένης ή ομαδικής πώλησης ή άλλων πρακτικών αποκλεισμού ⁽²⁾ («μεταμόχλευση δύναμης σε άλλη αγορά»). Οι δεσμεύσεις και οι ομαδικές πωλήσεις είναι αφεαυτές συνηθισμένες πρακτικές που συχνά δεν έχουν καμία δυσμενή επίπτωση στον ανταγωνισμό. Οι εταιρείες εφαρμόζουν συνδεδεμένες και ομαδικές πωλήσεις προκειμένου να παράσχουν στους πελάτες τους καλύτερα προϊόντα ή προσφορές αποδοτικές από άποψη κόστους. Παρ' όλα αυτά, σε ορισμένες περιπτώσεις, οι εν λόγω πρακτικές ενδέχεται να έχουν ως αποτέλεσμα τη μείωση της ικανότητας ή του κινήτρου των πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών να ασκήσουν ανταγωνισμό. Το γεγονός αυτό ενδέχεται να μειώσει τις ανταγωνιστικές πιέσεις στην συγχωνευθείσα επιχείρηση, επιτρέποντάς της να αυξήσει τις τιμές της.
94. Κατά την αξιολόγηση της πιθανότητας ενός τέτοιου σεναρίου, η Επιτροπή εξετάζει, πρώτον, κατά πόσον η συγχωνευθείσα επιχείρηση έχει την ικανότητα να αποκλείσει τους ανταγωνιστές της· δεύτερον, κατά πόσον έχει οικονομικό κίνητρο να πράξει κάτι τέτοιο· και τρίτον, κατά πόσον μια στρατηγική δημιουργίας εμποδίων εισόδου στην αγορά θα έχει σημαντικό επίζημιο αντίκτυπο στον ανταγωνισμό, προκαλώντας ζημία στους καταναλωτές ⁽³⁾. Στην πράξη, οι παράγοντες αυτοί εξετάζονται συχνά μαζί, καθώς διαπλέκονται στενά μεταξύ τους.
- A. Ικανότητα αποκλεισμού
95. Ο αμεσότερος τρόπος με τον οποίο η συγχωνευθείσα επιχείρηση ενδέχεται να μπορεί να χρησιμοποιήσει την δύναμη της σε μια αγορά για να αποκλείσει ανταγωνιστές σε άλλη αγορά είναι προσαρμόζοντας τις πωλήσεις με έναν τρόπο που συνδέει μεταξύ τους τα προϊόντα στις διαφορετικές αγορές. Αυτό γίνεται με τον πιο άμεσο τρόπο μέσω δεσμευμένων ή ομαδικών πωλήσεων.
96. Η «ομαδική πώληση» ή «συνδεδεμένη πώληση» αφορά συνήθως τον τρόπο με τον οποίο προσφέρονται και τιμολογούνται τα προϊόντα από την συγχωνευθείσα επιχείρηση. Από την άποψη αυτή, μπορούμε να διακρίνουμε μεταξύ γνήσιας συνδεδεμένης πώλησης και μικτής συνδεδεμένης πώλησης. Στην περίπτωση της γνήσιας συνδεδεμένης πώλησης, τα προϊόντα πωλούνται μόνο μαζί σε προκαθορισμένες αναλογίες. Στην περίπτωση της μικτής συνδεδεμένης πώλησης, τα προϊόντα πωλούνται και χωριστά, αλλά το άθροισμα των αυτοτελών τιμών είναι υψηλότερο από τη συνδυασμένη τιμή (τιμή του πακέτου) ⁽⁴⁾. Οι εκπτώσεις, όταν εξαρτώνται από την αγορά άλλων αγαθών, ενδέχεται να θεωρηθούν μορφή μικτής συνδεδεμένης πώλησης.
97. Η «δεσμευμένη πώληση» αφορά συνήθως καταστάσεις στις οποίες πελάτες που αγοράζουν ένα αγαθό (το δεσμευόν αγαθό) υποχρεώνονται επίσης να αγοράσουν ένα άλλο αγαθό από τον παραγωγό (το δεσμευόμενο αγαθό). Η δεσμευμένη πώληση μπορεί να έχει τεχνικό ή συμβατικό χαρακτήρα. Για παράδειγμα, τεχνική δέσμευση υπάρχει όταν το δεσμευόν προϊόν είναι σχεδιασμένο κατά τρόπο ώστε να λειτουργεί μόνον με το δεσμευόμενο προϊόν (και όχι με τα εναλλακτικά προϊόντα που προσφέρουν οι ανταγωνιστές). Η συμβατική δέσμευση συνεπάγεται ότι, όταν ο πελάτης αγοράζει το δεσμευόμενο αγαθό, αναλαμβάνει την υποχρέωση να αγοράσει μόνον το δεσμευόν προϊόν (και όχι τα εναλλακτικά προϊόντα που προσφέρουν οι ανταγωνιστές).
98. Τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά των προϊόντων ενδέχεται να έχουν σημασία για τον καθορισμό του κατά πόσον οποιοδήποτε από τα εν λόγω μέσα σύνδεσης των πωλήσεων μεταξύ χωριστών αγορών είναι διαθέσιμο στην συγχωνευθείσα επιχείρηση. Για παράδειγμα, γνήσια συνδεδεμένη πώληση είναι πολύ απίθανο να είναι εφικτή εάν τα προϊόντα δεν αγοράζονται ταυτόχρονα ή από τους ίδιους πελάτες ⁽⁵⁾. Ομοίως, η τεχνική δέσμευση είναι εφικτή μόνον σε ορισμένους κλάδους παραγωγής.
99. Προκειμένου να είναι σε θέση να αποκλείσει τους ανταγωνιστές της, η νέα επιχείρηση πρέπει να διαθέτει σημαντική δύναμη σε μία από τις οικείες αγορές, η οποία δεν ισοδυναμεί κατ' ανάγκη με δεσπόζουσα θέση. Οι συνέπειες της ομαδικής πώλησης ή της δέσμευσης μπορεί να αναμένεται ότι θα είναι σημαντικές μόνον

⁽¹⁾ Δεν υπάρχει καθιερωμένος ορισμός της χρήσης από μια επιχείρηση με δύναμη αγοράς ανταγωνιστικών πρακτικών έτσι ώστε να προστατευθεί ή να ενδυναμωθεί την δύναμη αγοράς που κατέχει ή ακόμη να επεκτείνει αυτή σε άλλες αγορές προϊόντος, αλλά, μια ουδέτερη έννοια, υποδηλώνει την ικανότητα αύξησης των πωλήσεων ενός προϊόντος σε μια αγορά (τη «δεσμευμένη αγορά» ή «συνδεδεμένη αγορά»), λόγω της ισχυρής θέσης στην αγορά του προϊόντος με την οποία δεσμεύεται ή συνδέεται (η «συνδέουσα αγορά» ή «μοχλεύουσα αγορά»).

⁽²⁾ Οι έννοιες αυτές ορίζονται περαιτέρω στη συνέχεια.

⁽³⁾ Βλέπε υπόθεση T-210/01, General Electric κατά Επιτροπής, Συλλογή 2005, σ. II-000, αιτιολογικές σκέψεις 327, 362-363, 405· υπόθεση COMP/M.3304 — GE/Amersham (2004), αιτιολογική σκέψη 37, και υπόθεση COMP/M.4561 — GE/Smiths Aerospace, αιτιολογικές σκέψεις 116-126.

⁽⁴⁾ Η διάκριση μεταξύ μικτών και γνήσιων συνδεδεμένων πωλήσεων δεν είναι κατ' ανάγκη απόλυτη. Η μικτή συνδεδεμένη πώληση ενδέχεται να προσεγγίζει την γνήσια συνδεδεμένη πώληση όταν οι τιμές που χρεώνονται για τις επιμέρους προσφορές είναι υψηλές.

⁽⁵⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3304 — GE/Amersham (2004), αιτιολογική σκέψη 35.

όταν τουλάχιστον ένα από τα προϊόντα των συμμετεχόντων μερών θεωρείται από πολλούς πελάτες ιδιαίτερα σημαντικό και υπάρχουν λιγοστές συναφείς εναλλακτικές λύσεις για το συγκεκριμένο προϊόν, π.χ. λόγω διαφοροποίησης προϊόντος ⁽¹⁾ ή περιορισμών της παραγωγικής δυνατότητας των ανταγωνιστών.

100. Επιπλέον, προκειμένου να αποτελεί ο αποκλεισμός δυνητικό πρόβλημα, πρέπει να υπάρχουν πολλοί κοινοί πελάτες για τα οικεία μεμονωμένα προϊόντα. Όσο περισσότεροι πελάτες τείνουν να αγοράζουν και τα δύο προϊόντα (αντί ένα μόνον από τα προϊόντα) τόσο περισσότερο μπορεί να επηρεασθεί η ζήτηση για τα μεμονωμένα προϊόντα μέσω ομαδικής ή δεσμευμένης πώλησης. Αυτή η αντιστοιχία στην αγοραστική συμπεριφορά είναι πιθανότερο να έχει σημασία όταν τα υπό εξέταση προϊόντα είναι συμπληρωματικά.
101. Γενικά, οι συνέπειες αποκλεισμού των ομαδικών ή δεσμευμένων πωλήσεων ενδέχεται να είναι εντονότερες σε κλάδους στους οποίους υπάρχουν οικονομίες κλίμακας και το μοντέλο ζήτησης, σε οποιαδήποτε δεδομένη χρονική στιγμή, έχει δυναμικές συνέπειες για τους όρους προσφοράς στην αγορά στο μέλλον. Συγκεκριμένα, εάν ο προμηθευτής συμπληρωματικών αγαθών διαθέτει δύναμη στην αγορά σε ένα από τα προϊόντα (προϊόν Α), η απόφαση χρησιμοποίησης ομαδικών ή δεσμευμένων πωλήσεων ενδέχεται να έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των πωλήσεων για τους μη ολοκληρωμένους προμηθευτές του συμπληρωματικού αγαθού (προϊόν Β). Εάν υπάρχουν επιπλέον εξωτερικότητες δικτύου ⁽²⁾, το γεγονός αυτό θα μειώσει σημαντικά τη δυνατότητα των εν λόγω ανταγωνιστών να αυξήσουν τις πωλήσεις του προϊόντος Β στο μέλλον. Εναλλακτικά, εάν δυνητικοί παράγοντες εξετάζουν το ενδεχόμενο εισόδου στην αγορά όσον αφορά το συμπληρωματικό προϊόν, η απόφαση χρησιμοποίησης ρητρών ομαδικής πώλησης από την συγχωνευθείσα επιχείρηση ενδέχεται να λειτουργήσει αποτρεπτικά όσον αφορά την εν λόγω είσοδο. Η περιορισμένη διαθεσιμότητα συμπληρωματικών προϊόντων με σκοπό τον συνδυασμό ενδέχεται, με τη σειρά της, να αποθαρρύνει την είσοδο ενδεχόμενων νέων επιχειρήσεων στην αγορά Α.
102. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι το πεδίο του αποκλεισμού τείνει να είναι μικρότερο όταν τα συμμετέχοντα στη συγκέντρωση μέρη δεν μπορούν να δεσμευθούν σε μια μακροχρόνια στρατηγική ομαδικής ή δεσμευμένης πώλησης, για παράδειγμα μέσω τεχνικής δέσμευσης, η οποία συνεπάγεται έξοδα σε περίπτωση ακύρωσής της.
103. Κατά την αξιολόγησή της, η Επιτροπή εξετάζει, βάσει των διαθέσιμων πληροφοριών, κατά πόσον υπάρχουν αποτελεσματικές και έγκαιρες αντισταθμιστικές στρατηγικές, τις οποίες θα ήταν πιθανό να εφαρμόσουν οι αντίπαλες επιχειρήσεις. Ένα σχετικό παράδειγμα είναι όταν μια στρατηγική ομαδικής πώλησης μπορεί να υπερνικηθεί από εταιρείες μεμονωμένων προϊόντων, οι οποίες συνδυάζουν τις προσφορές τους έτσι ώστε να τα καταστήσουν πιο ελκυστικά στους πελάτες ⁽³⁾. Επίσης, η ομαδική πώληση είναι λιγότερο πιθανό να έχει ως αποτέλεσμα τον αποκλεισμό εάν μια εταιρεία στην αγορά αγοράσει τα συνδεδεμένα προϊόντα και τα επαναπωλήσει επικερδώς ως χωριστά προϊόντα. Επιπλέον, οι ανταγωνιστές ενδέχεται να αποφασίσουν να εφαρμόσουν πιο επιθετική τιμολογιακή πολιτική προκειμένου να διατηρήσουν το μερίδιο αγοράς, μετριά-ζοντας τις συνέπειες του αποκλεισμού ⁽⁴⁾.
104. Οι πελάτες ενδέχεται να έχουν ισχυρό κίνητρο να αγοράσουν το φάσμα των οικείων προϊόντων από ενιαία πηγή (αγορά από ένα σημείο) και όχι από πολλούς προμηθευτές, π.χ. επειδή εξοικονομούν το κόστος συναλλαγής. Το γεγονός ότι η συγχωνευθείσα επιχείρηση θα έχει ευρύ φάσμα ή χαρτοφυλάκιο προϊόντων δεν δημιουργεί, αφεαυτού, προβλήματα ανταγωνισμού ⁽⁵⁾.

B. Κίνητρα αποκλεισμού

105. Το κίνητρο αποκλεισμού ανταγωνιστών μέσω ομαδικών ή δεσμευμένων πωλήσεων εξαρτάται από τον βαθμό στον οποίο η εν λόγω στρατηγική είναι επικερδής. Η συγχωνευθείσα επιχείρηση βρίσκεται αντιμέτωπη με μια αντιστάθμιση μεταξύ του πιθανού κόστους που συνδέεται με την ομαδική ή δεσμευμένη πώληση των προϊόντων της και του πιθανού κέρδους από την επέκταση των μεριδίων αγοράς στην (στις) οικεία(-ες) αγορά(-ές) ή, ανάλογα με την περίπτωση, την ικανότητα αύξησης των τιμών στην (στις) εν λόγω αγορά(-ές) λόγω της ισχύος της στην αγορά.

⁽¹⁾ Για παράδειγμα, στο πλαίσιο προϊόντων με εμπορικό σήμα, ιδιαίτερα σημαντικά προϊόντα αποκαλούνται μερικές φορές προϊόντα «υποχρεωτικού αποθέματος». Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3732 — Procter & Gamble/Gillette (2005), αιτιολογική σκέψη 110.

⁽²⁾ Όταν ένα προϊόν χαρακτηρίζεται από εξωτερικότητες δικτύου αυτό σημαίνει ότι οι πελάτες ή οι παραγωγοί αντλούν οφέλη από το γεγονός ότι άλλοι πελάτες ή παραγωγοί χρησιμοποιούν επίσης το ίδιο προϊόν. Στα παραδείγματα συγκαταλέγονται συσκευές επικοινωνίας, ειδικά προγράμματα λογισμικού, προϊόντα που απαιτούν τυποποίηση και πλατφόρμες που συνενώνουν αγοραστές και πωλητές.

⁽³⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3304 — GE/Amersham (2004), αιτιολογική σκέψη 39.

⁽⁴⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.1879 — Boeing/Hughes (2000), αιτιολογική σκέψη 100· υπόθεση COMP/M.3304 — GE/Amersham (2004), αιτιολογική σκέψη 39. Ωστόσο, σε ορισμένες περιπτώσεις, η προκύπτουσα απώλεια εσόδων ενδέχεται να έχει αντίκτυπο στην ικανότητα αντιπάλων να ασκήσουν ανταγωνισμό. Βλέπε τμήμα Γ.

⁽⁵⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.2608 — INA/FAG, αιτιολογική σκέψη 34.

106. Η γνήσια συνδεδεμένη πώληση και η δεσμευμένη πώληση ενδέχεται να συνεπάγονται ζημιές για την ίδια την συγχωνευθείσα επιχείρηση. Για παράδειγμα, εάν σημαντικός αριθμός πελατών δεν ενδιαφέρεται να αγοράσει τα συνδεδεμένα ή δεσμευμένα προϊόντα, αλλά προτιμά αντίθετα να αγοράσει μόνον ένα προϊόν (π.χ. το προϊόν που χρησιμοποιείται για την μεταμόχλευση δύναμης σε άλλη αγορά), οι πωλήσεις του συγκεκριμένου προϊόντος (όπως περιέχεται στο πακέτο προϊόντων) ενδέχεται να μειωθούν σημαντικά. Επιπλέον, ενδέχεται να προκύψουν ζημιές για το εν λόγω προϊόν εάν πελάτες, οι οποίοι, πριν από τη συγκέντρωση, συνδύαζαν το προϊόν ενός συμμετέχοντος μέρους με το προϊόν μιας άλλης εταιρείας, αποφασίσουν να αγοράζουν το πακέτο προϊόντων που προσφέρουν ανταγωνιστές ή να μην αγοράζουν πλέον καθόλου το εν λόγω προϊόν ⁽¹⁾.
107. Επομένως, στο πλαίσιο αυτό ενδέχεται να έχει σημασία να αξιολογηθεί η σχετική αξία των διαφορετικών προϊόντων. Ενδεικτικά, είναι απίθανο να είναι διατεθειμένη η συγχωνευθείσα επιχείρηση να παραιτηθεί από πωλήσεις σε μια εξαιρετικά επικερδή αγορά προκειμένου να κερδίσει μερίδια αγοράς σε μια άλλη αγορά, στην οποία ο κύκλος εργασιών είναι σχετικά μικρός και τα κέρδη περιορισμένα.
108. Ωστόσο, η απόφαση χρησιμοποίησης ομαδικών ή δεσμευμένων πωλήσεων ενδέχεται επίσης να αυξήσει τα κέρδη με την απόκτηση δύναμη στην αγορά των δεσμευόμενων αγαθών, με την προστασία της δύναμης στην αγορά των δεσμευόντων αγαθών ή συνδυασμό και των δύο (βλέπε τμήμα Γ κατωτέρω).
109. Κατά την αξιολόγηση των ενδεχόμενων κινήτρων της συγχωνευθείσας επιχείρησης, η Επιτροπή ενδέχεται να λάβει υπόψη άλλους παράγοντες όπως τη δομή ιδιοκτησίας της συγχωνευθείσας επιχείρησης ⁽²⁾, το τύπο των στρατηγικών που υιοθετήθηκαν στην αγορά κατά το παρελθόν ή το περιεχόμενο εσωτερικών στρατηγικών εγγράφων, όπως επιχειρηματικά σχέδια.
110. Όταν η υιοθέτηση μιας συγκεκριμένης συμπεριφοράς από την συγχωνευθείσα επιχείρηση αποτελεί σημαντικό βήμα για τη δημιουργία εμποδίων εισόδου στην αγορά, η Επιτροπή εξετάζει τόσο τα κίνητρα για την υιοθέτηση της εν λόγω συμπεριφοράς όσο και τους παράγοντες που ενδέχεται να μειώσουν, ή ακόμη και να καταργήσουν, τα εν λόγω κίνητρα, συμπεριλαμβανομένου του ενδεχομένου να είναι η συμπεριφορά παράνομη ⁽³⁾.

Γ. Συνολικές πιθανές επιπτώσεις στις τιμές και στην επιλογή

111. Η ομαδική πώληση ή η δεσμευμένη πώληση ενδέχεται να έχουν ως αποτέλεσμα σημαντική μείωση των προοπτικών πωλήσεων στην αγορά των ανταγωνιστών που πωλούν ένα μόνον συστατικό προϊόν του πακέτου. Η μείωση των πωλήσεων των ανταγωνιστών δεν συνιστά από μόνη της πρόβλημα. Ωστόσο, σε συγκεκριμένους κλάδους, εάν η εν λόγω μείωση είναι αρκετά σημαντική ενδέχεται να έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση της ικανότητας ή των κινήτρων των ανταγωνιστών να ασκήσουν ανταγωνισμό. Αυτό ενδέχεται να επιτρέψει στην συγχωνευθείσα επιχείρηση να αποκτήσει δύναμη στην αγορά (του δεσμευόμενου ή του συνδεδεμένου αγαθού) ή/και να διατηρήσει δύναμη στην αγορά (του δεσμευόντος αγαθού ή του αγαθού χρησιμοποιείται για την μεταμόχλευση δύναμης σε άλλη αγορά).
112. Ειδικότερα, οι πρακτικές αποκλεισμού ενδέχεται να λειτουργήσουν αποτρεπτικά όσον αφορά την είσοδο στην αγορά δυνητικών ανταγωνιστών. Αυτό ενδέχεται να συμβεί σε μια συγκεκριμένη αγορά με τη μείωση των προοπτικών πωλήσεων για τους δυνητικούς ανταγωνιστές στη συγκεκριμένη αγορά σε επίπεδο κατώτερο της ελάχιστης βιώσιμης κλίμακας. Στην περίπτωση συμπληρωματικών προϊόντων, η αποτροπή της εισόδου σε μια αγορά μέσω της χρήσης ρητρών ομαδικής ή δεσμευμένης πώλησης ενδέχεται επίσης να επιτρέψει στην συγχωνευθείσα επιχείρηση να αποτρέψει την είσοδο σε μια άλλη αγορά, εάν η ομαδική πώληση ή η δεσμευμένη πώληση αναγκάζει τους δυνητικούς ανταγωνιστές να εισέλθουν σε αμφότερες τις αγορές προϊόντων ταυτόχρονα αντί να εισέλθουν μόνον σε μία εξ αυτών ή να εισέλθουν σε αυτές διαδοχικά. Το γεγονός αυτό ενδέχεται να έχει σημαντικό αντίκτυπο, ιδίως σε κλάδους στους οποίους το μοντέλο ζήτησης σε οποιαδήποτε δεδομένη χρονική στιγμή έχει δυναμικές συνέπειες στους όρους εφοδιασμού της αγοράς στο μέλλον.
113. Η συγκέντρωση ενδέχεται να παρακωλύσει σημαντικά τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό μόνον όταν επαρκώς μεγάλο μέρος της παραγωγής της αγοράς επηρεάζεται από τη δημιουργία εμποδίων εισόδου στην αγορά που προκύπτει από τη συγκέντρωση. Εάν παραμένουν αποτελεσματικοί παράγοντες μεμονωμένων προϊόντων σε οποιαδήποτε αγορά, ο ανταγωνισμός δεν είναι πιθανό να επιδεινωθεί σε συνέχεια μιας συγκέντρωσης εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων. Το ίδιο ισχύει όταν παραμένουν λιγοστοί ανταγωνιστές μεμονωμένων προϊόντων οι οποίοι όμως έχουν την ικανότητα και το κίνητρο να αυξήσουν την παραγωγή.

⁽¹⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3304 — GE/Amersham (2004), αιτιολογική σκέψη 59.

⁽²⁾ Για παράδειγμα, σε περιπτώσεις στις οποίες δύο εταιρείες έχουν από κοινού τον έλεγχο μιας επιχείρησης που δραστηριοποιείται σε μία αγορά, και μόνον μία εξ αυτών δραστηριοποιείται σε γειτονική αγορά, η εταιρεία που δεν δραστηριοποιείται στην τελευταία αγορά ενδέχεται να έχει ελάχιστο συμφέρον να παραιτηθεί από πωλήσεις στην πρώτη αγορά. Βλέπε, π.χ., υπόθεση T-210/01, General Electric κατά Επιτροπής, Συλλογή 2005, σ. II-000, αιτιολογική σκέψη 385, και υπόθεση COMP/M.4561 — GE/Smiths Aerospace, αιτιολογική σκέψη 119.

⁽³⁾ Η ανάλυση των εν λόγω κινήτρων θα διενεργηθεί όπως αναφέρεται στην παράγραφο 46 ανωτέρω.

114. Οι συνέπειες για τον ανταγωνισμό πρέπει να αξιολογηθούν υπό το πρίσμα αντισταθμιστικών παραγόντων όπως η ύπαρξη αντισταθμιστικής διαπραγματευτικής δύναμης των αγοραστών ⁽¹⁾ ή το ενδεχόμενο μια εισόδου στην αγορά να διατηρήσει αποτελεσματικό ανταγωνισμό στις αγορές προηγούμενης ή επόμενης οικονομικής βαθμίδας ⁽²⁾.
115. Επιπλέον, οι συνέπειες για τον ανταγωνισμό πρέπει να αξιολογηθούν υπό το πρίσμα των αποτελεσματικών που τεκμηριώνουν τα συμμετέχοντα στη συγκέντρωση μέρη ⁽³⁾.
116. Πολλές από τις περιπτώσεις αποτελεσματικότητας που προσδιορίστηκαν στο πλαίσιο των κάθετων συγκεντρώσεων ενδέχεται να ισχύουν επίσης, τηρουμένων των αναλογιών, στις συγκεντρώσεις εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων που αφορούν συμπληρωματικά προϊόντα.
117. Ειδικότερα, όταν οι παραγωγοί συμπληρωματικών αγαθών ορίζουν τις τιμές τους ανεξάρτητα, δεν λαμβάνουν υπόψη τον θετικό αντίκτυπο μιας μείωσης της τιμής του προϊόντος τους στις πωλήσεις του άλλου προϊόντος. Ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς, η συγχωνευθείσα επιχείρηση ενδέχεται να εσωτερικεύσει τη συνέπεια αυτή και ενδέχεται να έχει κάποιο κίνητρο να μειώσει τα περιθώρια κέρδους, εάν κάτι τέτοιο έχει ως αποτέλεσμα υψηλότερα συνολικά κέρδη (το εν λόγω κίνητρο ονομάζεται συχνά «συνέπεια Cournot»). Στις περισσότερες περιπτώσεις, η συγχωνευθείσα επιχείρηση αξιοποιεί όσο το δυνατόν καλύτερα τη συνέπεια αυτή μέσω μικτού συνδυασμού, δηλαδή εξαρτώντας τη μείωση της τιμής από το κατά πόσον ο πελάτης θα αγοράσει αμφότερα τα προϊόντα από την συγχωνευθείσα επιχείρηση ⁽⁴⁾.
118. Χαρακτηριστικό των συγκεντρώσεων εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων είναι ότι ενδέχεται να έχουν ως αποτέλεσμα εξοικονομήσεις κόστους υπό μορφή οικονομιών φάσματος (είτε στην πλευρά της παραγωγής είτε στην πλευρά της κατανάλωσης), παράγοντας ένα εγγενές πλεονέκτημα για την προμήθεια των αγαθών μαζί και όχι χωριστά ⁽⁵⁾. Για παράδειγμα, η διάθεση στην αγορά ορισμένων εξαρτημάτων ενδέχεται να είναι πιο αποδοτική εάν αυτά διατίθενται σε συνδυασμό παρά χωριστά. Η αύξηση της αξίας για τον πελάτη μπορεί να είναι αποτέλεσμα της καλύτερης συμβατότητας και της διασφάλισης της ποιότητας των συμπληρωματικών εξαρτημάτων. Ωστόσο, τέτοιες οικονομίες φάσματος είναι αναγκαίες αλλά όχι επαρκείς για να δικαιολογήσουν την ομαδική πώληση ή τη δεσμευμένη πώληση για λόγους αποτελεσματικότητας. Πράγματι, οφέλη από οικονομίες φάσματος μπορούν να επιτευχθούν συχνά χωρίς να απαιτείται τεχνική ομαδική πώληση ή πώληση βάσει συμβολαίου.

B. Συντονισμένα αποτελέσματα

119. Οι συγκεντρώσεις εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων ενδέχεται σε ορισμένες περιπτώσεις να διευκολύνουν τον επίσημο για τον ανταγωνισμό συντονισμό στις αγορές, ακόμη και απουσία συμφωνίας ή εναρμονισμένης πρακτικής κατά την έννοια του άρθρου 81 της συνθήκης ΕΚ. Το πλαίσιο που περιγράφεται στο τμήμα IV της ανακοίνωσης για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις ισχύει επίσης στην προκειμένη περίπτωση. Ειδικότερα, συντονισμός είναι πιθανότερο να ανακύψει σε αγορές στις οποίες είναι μάλλον εύκολο να προσδιορισθούν οι όροι συντονισμού και στις οποίες ο εν λόγω συντονισμός είναι βιώσιμος.
120. Ένας τρόπος με τον οποίο μια συγκέντρωση εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων ενδέχεται να επηρεάσει το ενδεχόμενο συντονισμού αποτελέσματος σε μια δεδομένη αγορά είναι η μείωση του αριθμού των αποτελεσματικών ανταγωνιστών σε τέτοιο βαθμό ώστε ο σιωπηρός συντονισμός να καθίσταται πραγματικό ενδεχόμενο. Επίσης, όταν οι ανταγωνιστές δεν αποκλείονται από την αγορά, ενδέχεται να περιέλθουν σε πιο ευάλωτη θέση. Ως εκ τούτου, οι ανταγωνιστές που τίθενται εκτός αγοράς ενδέχεται να επιλέξουν να μην αμφισβητήσουν την κατάσταση του συντονισμού και να προτιμήσουν να ζουν υπό την προστασία των αυξημένων τιμών.
121. Επιπλέον, μια συγκέντρωση εταιριών ετερογενών δραστηριοτήτων ενδέχεται να αυξήσει την έκταση και τη σημασία του ανταγωνισμού σε πολλαπλές αγορές. Η ανταγωνιστική αλληλεπίδραση σε περισσότερες αγορές ενδέχεται να αυξήσει το πεδίο και την αποτελεσματικότητα των μηχανισμών πειθαρχίας, διασφαλίζοντας την τήρηση των όρων συντονισμού.

⁽¹⁾ Βλέπε τμήμα V για την αντισταθμιστική ισχύ των αγοραστών στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

⁽²⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3732 — Procter & Gamble/Gillette (2005), αιτιολογική σκέψη 131. Βλέπε επίσης τμήμα VI για την είσοδο στην αγορά, στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

⁽³⁾ Βλέπε τμήμα VII για τις αποτελεσματικότητες στην ανακοίνωση για τις οριζόντιες συγκεντρώσεις.

⁽⁴⁾ Ωστόσο, είναι σημαντικό να αναγνωρισθεί ότι το πρόβλημα των διπλών περιθωρίων κέρδους δεν υπάρχει πάντοτε ή δεν είναι πάντοτε σημαντικό προ της συγκέντρωσης. Στο πλαίσιο των μικτών συνδεδεμένων πωλήσεων, πρέπει να σημειωθεί περαιτέρω ότι, ενώ η συγχωνευθείσα επιχείρηση ενδέχεται να έχει κίνητρο να μειώσει την τιμή του πακέτου συνδεδεμένων προϊόντων, η συνέπεια στις τιμές των επιμέρους προϊόντων είναι λιγότερο σαφής. Το κίνητρο για την συγχωνευθείσα επιχείρηση να αυξήσει τις τιμές των μεμονωμένων προϊόντων της ενδέχεται να οφείλεται στο γεγονός ότι υπολογίζει να πωλήσει περισσότερες μονάδες του πακέτου. Η τιμή του πακέτου συνδεδεμένων προϊόντων της συγχωνευθείσας επιχείρησης και οι τιμές των προϊόντων που πωλούνται μεμονωμένα (εφόσον υπάρχουν) θα εξαρτηθούν περαιτέρω από τις τιμολογιακές αντιδράσεις των ανταπάλων στην αγορά.

⁽⁵⁾ Βλέπε, π.χ., υπόθεση COMP/M.3732 — Procter & Gamble/Gillette (2005), αιτιολογική σκέψη 131.