II

(Tiesību akti, kuru publicēšana nav obligāta)

KOMISIJA

KOMISIJAS LĒMUMS

(2004. gada 26. oktobris),

kurā tiek atzīts, ka koncentrācija atbilst kopējam tirgum un EEZ līguma darbībai

(Lieta Nr. COMP/M.3216 – *Oracle* pret *PeopleSoft*)

(izziņots ar dokumenta numuru K(2004) 4217)

(Autentisks ir tikai teksts angļu valodā)

(Dokuments attiecas uz EEZ)

(2005/621/EK)

Komisija 2004. gada 26. oktobrī pieņēma lēmumu apvienošanās lietā atbilstoši Padomes Regulai (EEK) Nr. 4064/89 (1989. gada 21. decembris) par uzņēmumu koncentrācijas kontroli, [1], un jo īpaši šīs regulas 8. panta 2. punktu. Pilna lēmuma nekonfidenciāla versija lietas autentiskajā valodā un Komisijas darba valodās ir pieejama Konkurences ģenerāldirektorāta tīmekļa vietnē: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

(1) Komisija 2003. gada 14. oktobrī saņēma ziņojumu saskaņā ar Regulas (EEK) Nr. 4064/89 ("Apvienošanās regulas") par ierosinātu koncentrāciju, ar kuru uzņēmums *Oracle Corporation* ("*Oracle*", ASV) Apvienošanās regulas 3. panta 1. punkta b) apakšpunkta izpratnē publiska piedāvājuma rezultātā iegūst vienpersonisku kontroli pār uzņēmumu *PeopleSoft Inc.* ("*PeopleSoft*", ASV).

(2) Komisija 2003. gada 17. novembrī uzsāka noklausīšanos atbilstoši Apvienošanās regulas 6. panta 1. punkta c) apakšpunktam. Pēc rūpīgas izmeklēšanas saistībā ar koncentrāciju un tās iespējamo ietekmi attiecīgajos tirgos uz klientiem, konkurentiem un citiem tirgus dalībniekiem, 2003. gada 12. martā Komisija nosūtīja uzņēmumam *Oracle* savus iebildumus atbilstoši Apvienošanās regulas 18. pantam. Saskaņā ar šiem iebildumiem tika uzskatīts, ka darījums var radīt dominējošo stāvokli, kā rezultātā tiktu būtiski tiktu traucēta efektīva konkurence kopējā tirgū un teritorijā, ko aptver EEZ līgums. 2004. gada 31. martā un 1. aprīlī Briselē notika mutiska noklausīšanās.

(3) Pēc mutiskas lietas izskatīšanas 2004. gada 7. aprīlī Komisija izdeva informācijas pieprasījumu atbilstoši Apvienošanās regulas 11. pantam, aicinot uzņēmumu *Oracle* sniegt sīkāku informāciju, lai Komisija varētu pieņemt lēmumu pamatojoties uz plašākiem faktiem. Nesaņēmusi atbildi no *Oracle*, Komisija 2004. gada 14. aprīlī pieņēma lēmumu atbilstoši Apvienošanās regulas 11. panta 5. punktam, kā rezultātā termiņi, kas noteikti Apvienošanās regulas 10. panta 1. punktā un 10. panta 3. punktā, no šīs dienas tika apturēti. Pēc tam, kad *Oracle* iesniedza savu atbildi uz Komisijas lūgumu sniegt informāciju, šīs procedūras grafika darbība tika atjaunota 2004. gada 7. oktobrī.

(4) Šo operāciju paralēli Komisijas procedūrai izskatīja arī ASV varas iestādes. ASV notika lietas izskatīšana Kalifornijas Ziemeļu apgabala ASV apgabaltiesā Sanfrancisko (turpmāk tekstā saukta "Ziemeļkalifornijas apgabaltiesa" un "lietas izskatīšana ASV"), kas sākās 2004. gada 7. jūnijā. Ziemeļkalifornijas apgabaltiesa atteicās piešķirt izpildrakstu attiecībā uz darījumu ar 2004. gada 9. septembra spriedumu. Lietas izskatīšanas gaitā vairāki uzņēmumu dokumenti, kas saistīti ar darījumu, tika

[1] OV L 395, 30.12.1989., 1. lpp. Regulā pēdējie grozījumi izdarīti ar Regulu (EK) Nr. 1310/97: OV L 180, 9.7.1997., 1. lpp.

publiskoti un (daļēji) tika ievietoti ASV Tieslietu departamenta tīmekļa vietnē. Publiskoti tika arī aptuveni 30 liecinieku liecību pieraksti lietas izskatīšanā. Komisija šajā lēmumā iekļāva daļu lietas izskatīšanas ASV liecības.

I. **PUSES**

(5) *Oracle* ir publiskajos sarakstos iekļauts uzņēmums, kura parasto kapitālu tirgo *NASDAQ*, un kas aktīvi darbojas uzņēmumu lietojumprogrammu, datu bāzu un servera lietojumprogrammu izstrādāšanā, attīstīšanā, ražošanā un izplatīšanā un ar to saistītos pakalpojumos.

(6) *PeopleSoft* ir publiskajos sarakstos iekļauts uzņēmums, kura parasto kapitālu tirgo *NASDAQ*, un kas aktīvi darbojas uzņēmumu lietojumprogrammu izstrādāšanā, attīstīšanā, ražošanā un izplatīšanā un ar to saistītos pakalpojumos. 2003. jūlijā *PeopleSoft* ieguva kontroli pār *J.D.Edwards* (*"JD Edwards"*), ASV uzņēmumu, kas arī aktīvi darbojas lietojumprogrammu jomā.

II. **DARĪJUMS**

(7) Šis darījums sastāv no publiskā piedāvājuma par visām neapmaksātajām *PeopleSoft* akcijām. *Oracle* publisko solīšanu sāka 2003. gada 9. jūnijā. Oracle bieži pagarināja piedāvājuma beigu termiņa datumu. Piedāvājums ietver arī neapmaksātās akcijas, ko uzņēmums *PeopleSoft* ir laidis apgrozībā kā ieguldījumu par *JD Edwards* iegādi. Šo solīšanu apstrīd *PeopleSoft* un to neatbalsta *PeopleSoft* direktoru valde.

III. **IESAISTĪTIE TIRGI**

Augsti funkcionāli cilvēkresursi (CR) un finanšu vadības sistēmu (FVS) risinājumi vai programmatūras.

(8) *Oracle*, kā arī *PeopleSoft* ir uzņēmumu lietojumprogrammu ("ULP") pārdevēji. ULP ir programmatūra, kas nodrošina galvenās uzņēmējdarbības funkcijas, kas ir nepieciešamas, lai efektīvi vadītu uzņēmumu korporatīvā vai filiāļu līmenī, piemēram, pārvaldītu korporatīvās finanses, automatizējot uzņēmuma tirdzniecības un mārketinga funkcijas, vai pārvaldot resursus, kas iesaistīti korporatīvajos projektos. ULP, kas tirdzniecībā ir pieejamas kā plaša patēriņa programmas, sauc par "iepakotajām" programmām, lai atšķirtu tās no īpaši izstrādātajām programmām, kas veic tādas pašas funkcijas kā iepakotās lietojumprogrammas, bet ir izstrādātas uz vietas, vai ar pieaicinātu konsultantu palīdzību.

(9) Šajā nozarē ULP tiek iedalītas kategorijās, kuru funkcijas ir paredzētas līdzīgiem nolūkiem. Šim darījumam atbilstošās kategorijas ir finanšu vadības sistēmas ("FVS") un cilvēkresursi ("CR"), ko kopā bieži vien sauc par biroja resursu plānošanu ("BRP"). FVS komplektā parasti ir iekļautas grāmatvedības (debitoru parādi, kreditoru parādi, grāmatvedības galvenā grāmata), plānošanas un budžeta plānošanas, atskaišu, laika un izdevumu administrēšanas, kā arī finansiālā atbalsta ķēdes programmas, savukārt CR komplektā ir apkopotas programmas par personāla datiem, algu administrēšanu un pabalstiem. Citi ULP pīlāri ir klientu attiecību administrēšana ("KAA") un piegādes ķēdes administrēšana ("PĶA").

(10) Komisija atklāja, ka attiecīgie produktu tirgi šī darījuma novērtēšanai ir tirgi augsti funkcionālām FVS un CR lietojumprogrammām. Tā kā CR un FVS lietojumprogrammas nav pircējiem aizvietojamas, Komisija tos uzskata par diviem atsevišķiem tirgiem. Augsti funkcionālās FVS un CR lietojumprogrammas ir paredzētas lielu un uzbūves ziņā sarežģītu uzņēmumu (LSU) vajadzību apmierināšanai, kam ir nepieciešamas programmas un ar tām saistītie pakalpojumi, kam ir īpaši augsts standarts attiecībā, cita starpā, uz programmu mērogošanas un konfigurēšanas iespējām, izsmalcinātību, cenu veidošanu, uzticamību un kvalitāti, kā arī to, lai tirgotājam būtu pazīstams zīmols.

(11) Tirgus izpēte atklāja, ka augsti funkcionālu FVS un CR lietojumprogrammu raksturīgākās īpašības atšķiras no vidusmēra tirgus produktiem. Visumā, augsti funkcionālo programmu risinājumi ir sarežģītāki, piedāvā lielāku funkcionalitāti, atbalsta vairāk lietotājus (kopumā, kā arī līdztekus lietošanas skaits), ir daudz dārgākas (no 2 līdz 5 reizēm vai vairāk) un tām ir lielākas ieviešanas izmaksas salīdzinājumā ar vidusmēra tirgus programmām. Augsti funkcionālām lietojumprogrammām ir plašāka horizontālā funkcionalitāte un dziļāka vertikālā funkcionalitāte. Augsti funkcionālajām lietojumprogrammām ir jāatbalsta ļoti liels lietotāju skaits (piemēram, 30 000 darbinieku vienlaicīgi izmanto tiešsaistes darbinieku pašapkalpošanās portālus) un liels darījumu skaits, tādēļ tām ir jābūt ļoti augstai mērogošanas pakāpei. Vidusmēra tirgus produktiem lietotāju skaits parasti aprobežojas ar dažiem simtiem. Augsti funkcionālās FVS un CR lietojumprogrammas spēj tikt galā ar lielu uzņēmumu sarežģīto organizatorisko shēmu. Veicot savu darbību, lieli un sarežģīti uzņēmumi parasti iesaista vairākus departamentus, savukārt vidējo un mazo uzņēmumu funkcijas veic viens vai nedaudz cilvēki.

(12) Augsti funkcionālām CR un FVS lietojumprogrammām ir jāatbilst galveno ekonomisko zonu un jurisdikciju juridiskajām prasībām un grāmatvedības noteikumiem (piemēram, vispārpieņemtiem grāmatvedības principiem jeb *US-GAAP*, starptautiskajiem grāmatvedības standartiem jeb *IAS* un citām nacionālām sistēmām); šajā kontekstā lielu un sarežģītu uzņēmumu risinājumiem ir tendence vienlaikus vai gandrīz reālā laikā atbalstīt dažādus reģionus un atšķirīgas valūtas. Kā minimums šiem risinājumiem ir jānodrošina lieliem uzņēmumiem mehānisms kā tikt galā ar šīm atšķirībām ar vismazāk pūlēm. Bez tam, lielo uzņēmumu lietojumprogrammām ir vienlaikus jāatbalsta vairākas valodas pat vienā un tai pašā atrašanās vietā, dažkārt ieskaitot arī japāņu un ķīniešu valodu. Vidusmēra tirgus risinājumi parasti ir optimizēti lietošanai konkrētā ekonomiskā reģionā un tā rezultātā parasti sniedz daudz mazākas valodu un ģeogrāfiskā atbalsta iespējas.

(13) Augsta līmeņa produktu uzturēšana un atbalsts liek LSU izvēlēties ULP produktus, kam tam ir raksturīgi augsti funkcionāli CR un FVS risinājumi salīdzinājumā ar vidusmēra tirgus risinājumiem un vidusmēra tirgus klientu atbalsta prasībām. Sarežģītu uzņēmumu sistēmās ir jāņem vērā 24 stundu/7 dienu aptvēruma ietekme, kas ir nepieciešama globālās ekonomikas apstākļos. Vidusmēra tirgus uzņēmumiem parasti primārā atrašanās vieta ASV vai Eiropā ir sasaistīta ar mazākiem tirdzniecības birojiem un izplatītājiem citās valstīs.

(14) Augsti funkcionālu risinājumu pamata uzbūve būtiski atšķiras no vidusmēra tirgus produktiem. Bieži vien tikai daudzrindu arhitektūra var sasniegt tādu caurlaides līmeni, kas ir nepieciešams augsti funkcionāliem ULP risinājumiem.

(15) Vidusmēra tirgus risinājumiem parasti ir vienkāršākas saskarnes vai vienkāršākas *LPI* (lietojumprogrammu saskarnes), kā rezultātā tās ir vieglāk vienkārši integrēt citās vidusmēra tirgus programmās un citos nelielos risinājumos, taču tikai nedaudz palielinot programmas funkcionalitāti. Augsti funkcionālām programmām ir tendence uz sarežģītām un patentētām *LPI*, kas ļauj veikt pilnīgu un sarežģītu integrēšanu ar citiem lieliem programmu risinājumiem un papildus funkcionalitātes pievienošanu, lai pielāgotu risinājumus, kā arī atbalstītu vairākas populāras programmēšanas valodas.

(16) Tālākā Komisijas izmeklēšanā atklāja, ka visatbilstošākā vai punkta risinājuma programma, CR programmas resursu decentralizācijas pakalpojumi, sistēmas integrēšana pakalpojumi un saistošās programmas (jau uzstādītas pie klientiem) nerada konkurences ierobežojumus attiecībā uz mazu, taču nepārejošu augsti funkcionālas programmas cenas palielinājumu un tādēļ visi šie produkti/pakalpojumi nav atbilstošajos tirgos.

Lieli un sarežģīti uzņēmumi kā klienti

(17) Augsti funkcionāli CR un FVS risinājumi ir programmas, ko parasti iegādājas sarežģīti uzņēmumi, kam ir augsta līmeņa funkcionālas vajadzības, kas paredz augstus produkta darbības standartus un kam ir vajadzīgs neilgs laiks un ir pastāvīgi pieejami saistītie pakalpojumi.

(18) Tādēļ Komisijas ir nonākusi pie secinājuma, ka pastāv atsevišķi produktu tirgi FVS un CR augsti funkcionāli risinājumiem, kas paredzēti lieliem un sarežģītiem uzņēmumiem.

Augsti funkcionālas CR un FVS programmatūras pārdevēji

(19) Komisija tālāk noteica, kas ir augsti funkcionālu FVS un CR programmu pārdevēji. Šie piegādātāji veido konkurences ierobežojumus apvienotajam *Oracle/PeopleSoft* konkrētajā tirgū.

(20) Komisija noteica piegādātājus tirgū, aplūkojot priekšlikumus, ko piegādātāji izdarīja šādiem pasūtītājiem, t.i. lieliem un uzbūves ziņā sarežģītiem uzņēmumiem, kam nepieciešama komplicēta funkcionalitāte CR un FVS lietojumprogrammu jomā. Tomēr šķiet sarežģīti novilkt skaidri iezīmētu līniju starp pasūtītājiem, pamatojoties uz to vajadzību komplicētību un tāpēc starp lietojumprogrammu pasūtītājiem, kas ir spējīgi rūpēties par šādu lielu un kompleksu uzņēmumu vajadzībām, un tām lietojumprogrammām, kas ir pielāgotas vidusmēra tirgus pasūtītājiem. Lai spētu veikt savu izmeklēšanu, Komisija izmantoja starpniekus, lai raksturotu šos pasūtītājus un šādu lietojumprogrammu darījumus.

(21) Kā pirmo piemēroto starpnieku šādu lielu organizāciju prasību "komplicētībai", Komisija apsvēra 1 miljona euro tīrās licences vērtības atbilstību. Šī vērtība likās piemērots pirmais norādījums, ka šādi priekšlikumi ir izdarīti augsti funkcionāliem risinājumiem, ko iegādājušies lieli un uzbūves ziņā sarežģīti uzņēmumi, pat ja tas nenozīmē, ka priekšlikumi atsevišķos gadījumos, kas zemāki par šo vērtību, var neiekļaut augsti funkcionālus FVS un CR risinājumus. Tomēr licencei, kuras vērtība pārsniedz 1 miljonu euro var droši pieņemt, ka jebkurš, kas uzvar izsolē virs šī sliekšņa priekšlikumiem CR un FVS jomā, var būt uzskatīts kā augsti funkcionālu FVS un CR risinājumu piedāvātājs. Komisija tālāk papildināja šo slieksni, attēlojot lielus un kompleksus uzņēmumus kā pasūtītājus. Tirgus pētījums parādīja, ka sliekšņi ar 10 000 darbiniekiem vai ieņēmumiem, kas pārsniedz 1 miljardu euro varētu būt piemērota pilnvara lielu un sarežģītu uzņēmumu aptuvenai klasifikācijai. Komisija izdara secinājumu, ka papildu pilnvaru komplektu var izmantot, lai pirmo reizi kvalificētu izsoles priekšlikumus, lai izvērtētu, vai priekšlikumi ir augsti funkcionālai programmatūrai lieliem un komplicētiem uzņēmumiem.

(22) Ar šo pilnvaru palīdzību, Komisija analizēja izsoles priekšlikumus, kurās EAS pārdevēji piedalījās 2001. un 2002. gadā, kā arī izsoles priekšlikumus, ko iesniedza *Oracle* atbildot uz informācijas pieprasījumu no Komisijas pēc mutiskās uzklausīšanas. Komisija tālāk analizēja dokumentus, kas saistīti ar izsoles priekšlikumiem ASV procesa rezultātā, lai noteiktu, kas ir šādu lietojumprogrammu piegādātāji.

(23) Pamatojoties uz šiem pierādījumiem, Komisija secināja, ka augsti funkcionālu FVS un CR lielo un uzbūves ziņā sarežģīto uzņēmumu tirgos *Oracle*, *PeopleSoft* un *SAP* ir galvenie dalībnieki. Katrs no šiem dalībniekiem identificēja vismaz 50–100 izsoles priekšlikumus divu gadu laikā, kas ietilpst pilnvarās un tādēļ saistīti ar augsti funkcionālu programmatūru lieliem un uzbūves ziņā sarežģītiem uzņēmumiem (t.i. uzņēmumi, kuros ir vairāk kā 10 000 darbinieku un ieņēmumi pārsniedz 1 miljardu euro). Tomēr Komisijas informācija un *Oracle* materiālu iesniegšana parāda, ka laiku pa laikam citi dalībnieki uzvar izsolēs par augsti funkcionālu FVS un CR programmatūru, kas kalpotu lielu un kompleksu uzņēmumu vajadzībām. Citi šādi CR un/vai FVS augsti funkcionālas programmatūras pārdevēji ir: *Lawson*, *Intentia*, *IFS*, *QAD* un *Microsoft*. Lai gan šie pārdevēji uzvarējuši ierobežotā skaitā pasūtījumu, tie bija vai nu otrās vietas ieguvēji augsti funkcionālas FVS un CR programmatūras ziņā, vai tie ir piedalījušies izsolēs ar licences vērtību, kas pārsniedz 1 miljonu euro lielākā skaitā izsoļu.

(24) *Oracle* datu kopas izmantošanā ietilpst izsoles dati, kā arī divas citas datu kopas, kas iegūtas no ASV tiesas procesa, Komisija tālāk veica ekonometrisko analīzi, lai izpētītu, vai dati atklāja atšķirības *Oracle* uzvedībā izsolē atkarībā no konkurentu identitātes pēdējā izsoles kārtā. Konstatējums, ka *Oracle* bija relatīvi iespējamāk piedāvāt agresīvas atlaides, kad vai nu *SAP* vai *PeopleSoft* bija klāt pēdējā izsoles kārtā, nevis kad sacentās ar citiem konkurentiem, uzvedinātu uz netiešiem pierādījumiem, ka sacensība notiek galvenokārt starp trijiem lielajiem programmatūras piegādātājiem un ka tikai *Oracle*, *SAP* un *PeopleSoft* ir augsti funkcionālas FVS un CR programmatūras pircēji, lai kalpotu lielu un uzbūves ziņā sarežģītu uzņēmumu vajadzībām. Galvenais atklājums bija tāds, ka nevarēja noteikt nekādu būtisku atšķirību starp *Oracle* izturēšanos, tai konkurējot ar *SAP* un *PeopleSoft*, salīdzinājumā ar izturēšanos pret citiem izsoles pretendentiem. Tas pats bija vērojams, koncentrējot uzmanību tikai uz lieliem darījumiem.

(25) Komisija tālāk analizēja citu FVS un CR programmatūru pārdevēju *Lawson*, *Intentia*, *IFS*, *QAD* un *Microsoft* iespējas un pieejamību. Jo īpaši, pamatojoties uz pierādījumiem, kas iegūti ASV procesā Sanfrancisko, Komisija secināja, ka, neskatoties uz ierobežojumiem produkcijas piedāvājumos katram no pārdevējiem pretstatā *Oracle*, *PeopleSoft* un *SAP* attiecībā uz CR un FVS augsti funkcionālu programmatūru, katram no tiem bija vairāki pasūtītāji CR un FVS jomā, kas var kvalificēties kā lieli un uzbūves ziņā sarežģīti uzņēmumi. Šie pārdevēji var būt spējīgi nodrošināt to vajadzības vismaz savas specializācijas jomā.

(26) Attiecīgie produkcijas tirgi tādēļ ir, attiecīgi, augsti funkcionāli FVS un CR risinājumi lieliem un uzbūves ziņā sarežģītiem uzņēmumiem. Galvenie dalībnieki šajos tirgos ir *SAP*, *Oracle* un *PeopleSoft*. Tomēr Komisija ir nonākusi pie secinājuma, ka vairāki citi pārdevēji varētu radīt konkurences ierobežojumus attiecībā uz *Oracle*, *PeopleSoft* un *SAP* vismaz tajās vertikālēs, kurās tie ir aktīvi un nevar tikt izslēgti kā pārdevēji no tirgiem augsti funkcionālām FVS un CR lietojumprogrammām. Šī darījuma izpratnē, pret *Lawson*, *Intentia*, *IFS* un *Microsoft* jāizturas kā pret augsti funkcionālu FVS un CR lietojumprogrammu pārdevējiem un pret QAD jāizturas tikai kā pret pārdevēju FMS augsti funkcionālām lietojumprogrammām.

Vidusmēra tirgus CR un FVS risinājumi vai programmatūra

(27) Komisija konstatēja norādes, ka lietojumprogrammas tirgū vidēja lieluma uzņēmumiem (kam aptuvenie ikgadējie ieņēmumi ir no 30 miljoniem euro līdz 1 miljardam euro) ir atsevišķs tirgus no augsti funkcionālu FVS un CR risinājumu tirgiem, un, iespējams, arī no mazo uzņēmumu pielietojumu tirgiem (t.i. tiem, kuru ieņēmumi ir mazāki par 30 miljoniem euro). Pielietojumi, kas pielāgoti vidēja izmēra uzņēmumu vajadzībām, parasti ir ārbloka risinājumi, kas nodrošina ierobežotas funkcionalitātes apjomu un ko tikai ierobežotā apjomā var pielāgot uzņēmuma individuālajām vajadzībām. Atsevišķus tirgus FVS un CR risinājumiem var atšķirt arī vidēja tirgus programmatūras ietvaros, jo FVS un CR funkcionalitāte vidēja lieluma uzņēmumiem nav aizvietojama ar pieprasījuma puses perspektīvu vai nu starp pašiem, vai ar jebkurām citām funkcionalitātēm, kas saistītas ar citiem pīlāriem (CRM, SCM u.c.). Turklāt Komisija konstatēja pazīmes, ka lietojumprogramma nelielajiem uzņēmumiem ietver tikai pamatvajadzības uzņēmumam ar vienveidīgu organizatorisko struktūru.

(28) Jebkurā gadījumā, precīza produkcijas tirgu noteikšana vidusmēra tirgus CR un FVS risinājumiem un mazo uzņēmumu programmatūrai var palikt atklāts, jo darījums nerada pie konkurences bažas, pamatojoties uz jebkurām no šīm iespējamām tirgus definīcijām.

Konkrēto tirgu ģeogrāfiskais apjoms

(29) Tirgus izpēte skaidri norāda, ka ģeogrāfiskais apjoms tirgiem augsti funkcionāliem CR un FVS risinājumiem lieliem un uzbūves ziņā sarežģītiem uzņēmumiem ir pasaules mērogā. Lielākā daļa no šiem pasūtītājiem ņem vērā piedāvājumus EAS risinājumiem no pārdevējiem, kas atrodas EEZ, Amerikas Savienotajās Valstīs un citās pasaules daļās, neņemot vērā to ģeogrāfisko reģionu, kur sabiedrība ir radusies. Komisija izmantoja arī izsoles datus, ko iesniedza *Oracle* pēc mutiskās uzklausīšanas, lai izmeklētu, vai *Oracle* izturēšanās bija atšķirīga, atkarībā no izsoles vietas. Šie dati neuzvedināja uz domām, ka vidējās atlaides, kas tika piedāvātas EEZ, atšķīrās no atlaidēm, kas tika piedāvātas ASV vai citur pasaulē. Komisija tādēļ nonāca pie secinājuma, ka tirgi augsti funkcionāliem CR un FVS risinājumiem pēc apjoma ir pasaules mēroga.

(30) Attiecībā uz vidusmēra tirgus FVS un CR risinājumiem, šo tirgu ģeogrāfiskais apjoms nevar būt plašāks kā EEZ mērogs. Tomēr precīzais norobežojums var palikt atklāts.

IV. **NOVĒRTĒJUMS**

A. **Tirgus sadalījums**

(31) Ir pierādīts, ka tirgus daļu aprēķins ir īpaši sarežģīts konkrētiem tirgiem, jo ne publiski pieejami nozares pētījumi, ne puses nav nodrošinājušas pārdevēju ieņēmumu segmentāciju atbilstoši tirgus segmentācijai (augšējā tirgus un vidējā tirgus) un pārdevēji parasti neklasificē savus klientus atbilstoši ieņēmumu apjomam vai darbinieku skaitam. Tādēļ Komisija centās noteikt pārdevēju jaudu, pamatojoties uz to kopējiem ieņēmumiem, par ko ziņots nozares pārskatos, neatkarīgi no tā, vai tas ir sasniegts tirgū klientiem ar augstiem ienākumiem vai vidusmēra tirgū. Sadalījums ir tāds, kā šajā tabulā:

(%)

Kopējie licenču ieņēmumi 2002. gadā visā pasaulē	FVS	CR
Oracle	16	13,5
PeopleSoft	9	30
JD Edwards	3	2,5
Oracle/PeopleSoft/JD Edw. Kopā	28	46
SAP	51	40
Lawson	4	9
Intentia	1,5	1,5
IFS	0,5	1
QAD	1	—
Microsoft MBS	14	2,5

Avots: Gartner, ERP Market Experiences Further Decline: Market Statistics, 2002. gads, publicēts 2003. gadā.

(32) Ievērojot to ierobežoto nozīmi attiecīgajiem tirgiem, Komisija izmantoja sadalījumu tikai kā norādījumu par relatīvo jaudu dažādiem pārdevējiem tirgos. Šīs daļas parāda, ka *Oracle*, *PeopleSoft* (ieskaitot *JD Edwards*) un *SAP* ir galvenie dalībnieki gan FVS, gan CR tirgū un ka citu dalībnieku daļa var tikt lēsta no 10% līdz 15%. SAP joprojām vadītu tirgu pār apvienoto *Oracle*/*PeopleSoft* FMS, tā kā apvienotais *Oracle*/*PeopleSoft* FMS, tā kā apvienotaiš *Oracle*/*PeopleSoft* uznemtos vadību CR.

B. **Dominējošā stāvokļa izveidošanās, kā rezultātā efektīva konkurence tiks būtiski traucēta**

Augsti funkcionāli CR un FVS risinājumi vai programmas

1) Nekoordinētas sekas

(33) Savā Iebildumu ziņojumā Komisija savas bažas daļēji balstīja uz atklājuma, ka būtu vērā ņemama klientu grupa, kuru darījumam būtībā atlikti tikai viens piegādātājs. Šīs bažas bija balstītas uz tirgus definīciju, kas pēc apvienošanās sastāvēti tikai no *Oracle* un *SAP*. Grupa ar ierobežotām izvēles iespējām pēc apvienošanās cita starpā sastāv no tiem klientiem, kam viens no abiem produktiem nav piemērots viņu vajadzībām; šie klienti, kas labprātāk lieto savas programmas, kas nav balstītas uz *Oracle* datu bāzes [1]; tie klienti, kas gribētu pārtraukt savas attiecības ar vienu no abiem; tie klienti, kas nolūkā izvairīties būt atkarīgi no viena piegādātāja labprātāk iegādātos savas FVS un CR programmas no diviem dažādiem piegādātājiem un tie klienti, kas labprātāk nelicencētu abas programmas un datu bāzes no viena un tā paša piegādātāja.

(34) Ņemot vērā secinājumus attiecībā uz tirgus definēšanu, Komisija nespēj apstiprināt savus pagaidu secinājumus, ka šī klientu grupa pēc apvienošanās saskarsies ar faktisku izvēles iespēju neesamību.

(35) Lai noteiktu vai ziņotā koncentrācija var vai nevar novest pie nekoordinētām sekām, Komisija veica vairākas regresijas par katru no četrām datu kopām: viena datu kopa no *PeopleSoft*, viena *Oracle* datu kopa, kas izveidota Eiropas Komisijai un divas *Oracle* datu kopas no ASV tiesvedības. Mērķis bija izpētīt kādā mērā konkrētā piedāvājuma konkurences situācija (kas mērīta ar pēdējās kārtas piedāvājumu skaitu) ir ietekmējusi atlaides, ko ir piedāvājis konkrētais pārdevējs (t.i., *PeopleSoft* no *People Soft* datu kopas un *Oracle* no *Oracle* datu kopas).

[1] *Oracle ULS* programmas darbojas tikai uz *Oracle* datu bāzes, savukārt *PeopleSoft* un *SAP* programmas papildus *Oracle* darbojas arī uz citām datu bāzēm.

(36) Komisija kopumā atklāja, ka ir ļoti cieša saistība starp darījuma apjomu un piedāvāto atlaidi. Šķita, ka darījumi, kam bija tendence radīt ļoti augstas cenas, piesaistīja arī ļoti lielas atlaides. Komisija arī konstatēja, ka regresiju skaits, kurās šī attiecība starp darījuma apjomu un atlaidēm netika pienācīgi ņemta vērā, šķita, ka tas ietekmē konkurentu atlaižu veidošanu. Sākotnējie atklājumi, kas norādīti Iebildumu ziņojumā patiešām bija balstīti uz šādas regresijas. Kad tika ņemts vērā darījuma apjoms, galīgo piedāvātāju skaits vairs nerada tādas sekas.

(37) Atklājums, kā šajā gadījumā, ka konkurentu skaits un identitāte konkrētajā piedāvājumā šķiet neietekmē firmas rīcību, pats par sevi nepierāda, ka apvienošanās klientiem neradīs nelabvēlīgas sekas. Var būt daudzi iemesli, kuru dēļ šādas sekas nerodas no piedāvājumu datiem. Pamatojoties uz pieejamo informāciju nešķiet iespējams nonākt pie galīgiem secinājumiem par to, kurš no dažādajiem iemesliem ir vispiemērotākais. Tomēr Komisijai nav nepieciešams izdarīt secinājumus par šo jautājumu, jo ir pilnīgi skaidrs, ka neesot jūtamai konkurences ietekmei uz *Oracle* rīcību, piedāvājuma dati kļūst nepiemēroti, lai uz tiem paļautos kā uz noteicošu pierādījumu tam, ka apvienošanās radījusi pret konkurenci vērstas sekas.

2) Koordinētas sekas

(38) Savā Iebildumu ziņojumā Komisija savas bažas bez tam balstīja uz atklājuma, ka bez nekoordinētajām sekām, divi atlikuši tirgus dalībnieki vēl vairāk samazinātu konkurenci, saskaņojot savu konkurences rīcību. Saskaņošanas teorija tika pamatota ar uz tirgus definīciju, kas pēc apvienošanās sastāvētu tikai no *Oracle* un *SAP* un daļēji bija balstīta uz apvienoto *Oracle*/*PeopleSoft* un *SAP* simetriskām tirgus daļām un stimulu izlīdzināšanu savā starpā, pateicoties faktam, ka *SAP* ir daudz lielāks *Oracle* datu bāzu tālākpārdevējs. Komisija kā kopējas politikas pieņemšanas parametrus noteica klientu iedalīšanu duopolijā, konkurences cenu samazinājumu un vispārēju izpratni, lai palēninātu papildus funkcionalitātes pievienošanu un produktu uzlabošanu.

(39) Ņemot vērā secinājumus par tirgus definēšanu, Komisija nespēj izdarīt secinājumu, ka apvienošanās varētu novest pie apvienoto *Oracle*/*PeopleSoft* un *SAP* kolektīvas dominējošās pozīcijas pamatojoties uz koordinētām sekām.

(40) Tirgū, kurā papildus *Oracle*, *PeopleSoft* un *SAP* kā augsti funkcionālu FVS un CR pielietojumu pārdevēji ir pārstāvēti arī *Lawson*, *Intentia*, *IFS*, *QAD* un *Microsoft*, šķiet grūti diskutēt, ka šie dalībnieki sasniegtu kopēju izpratni attiecībā uz iepriekš izklāstītajiem parametriem. Jo īpaši, pasūtītāju sadalījums nebūs iespējams šādas programmatūras iespējamo pārdevēju lielākas grupas dēļ. Lielākais pārdevēju skaits samazina arī caurredzamību tirgū un padarītu sarežģītāku represīvo darbību. Turklāt, dalībnieku tirgus daļas nav simetriskas. Pārdevēji, kas nav *Oracle*, *PeopleSoft* un *SAP* ir būtiski mazāki konkrētajos tirgos. Tiem nav *SAP* un *Oracle* līdzīgas strukturālas saites datu bāzu jomā. *Lawson Oracle* datu bāzu tālākpārdošana šķiet esam galējs līdzeklis salīdzinājumā ar *SAP* veikto *Oracle* datu bāzu pārdošanu, kamēr *Microsoft* jebkurā gadījumā izmanto pati savas datu bāzes savai ERP produkcijai.

(41) Tāpat Komisija nevar izdarīt secinājumu, ka apvienošanās novedīs tikai pie apvienotās *Oracle*/*PeopleSoft* un *SAP* koordinēšanas. Citi tirgus definīcijas sadaļā pieminētie pārdevēji – *Lawson*, *Intentia*, *IFS*, *QAD* un *Microsoft* – šķiet ir piemērotas alternatīvas, jo Komisijas dati un citas datu kopas, ko iesniedza *Oracle* pēc mutiskās uzklausīšanas (beidzot 2004. gada 27. septembrī) parāda, ka šie pārdevēji ir uzvarējuši programmatūras izsolēs konkrētajos tirgos. Konkurējošas izturēšanās koordinācija apvienotajam *Oracle*/*PeopleSoft* un *SAP* tādējādi nevarētu tikt sekmīgi turpināta.

Vidusmēra tirgus CR un FVS risinājumi vai programmatūra

(42) Attiecībā CR un FVS vidusmēra tirgus programmatūras tirgiem, aktīvi ir būtiski vairāk dalībnieki, nekā tirgos augsti funkcionāliem CR un FVS risinājumiem. Piegādātājos vidējiem uzņēmumiem ietilpst *Oracle*, *PeopleSoft*, *SAP*, *Lawson*, *Intentia*, *IFS*, *QAD*, *Microsoft MBS*, kā arī Sage, *SSA Baan*, *Unit4 Agresso* (gan FVS, gan CR); *Hyperion*, *Systems Union* vai "*Sun Systems*" (tikai FVS); *Kronos*, *Ultimate*, *Midland*, *Meta4* un *Rebus* (tikai CR). Nav pieejamas specifiskas tirgus daļas vidusmēra lietojumprogrammu tirgiem. Tomēr kopējie ieņēmumi, kas sasniegti 2002. gadā (pamatojoties uz analītiķu ziņojumiem) parāda, ka pasaulē *SAP* paliktu spēcīgākais dalībnieks tādā FVS tirgū, kam sekotu apvienotais *Oracle*/*PeopleSoft*. Starp citiem nozīmīgiem dalībniekiem būtu *Sage*, *Microsoft MBS*, *Hyperion*, *Systems Union* un *Lawson*. CR vidusmēra tirgus risinājumiem apvienotais *Oracle* un *People Soft* kļūtu par spēcīgāko dalībnieku, kam cieši sekotu *SAP*. Starp citiem būtiskiem dalībniekiem CR būtu *Kronos*, *Lawson*, *Sage* un *Microsoft MBS*.

(43) Eiropas līmenī darījuma ietekmei būtu vēl mazāk iemeslu bažām, pamatojoties uz kopējiem ieņēmumiem, par ko ziņoja analītiķi 2002. gadam Eiropai. *SAP* pozīcija būtu spēcīgāka Eiropā, nekā pasaules mērogā gan FVS un CR, savukārt apvienotā *Oracle*/*PeopleSoft* pozīcija būtu vājāka. Daudzi citi pārdevēji pārstāv konkurences ierobežojumus apvienošanās pusēm arī Eiropas mēroga tirgū, gan attiecībā uz CR, gan FVS vidusmēra tirgus programmatūru.

(44) Ņemot vērā ierobežoto apvienotā *Oracle*/*PeopleSoft* spēku HR un FVS lietojumprogrammu tirgos, kas ir pielāgotas un ko paraksti iegādājas vidējie uzņēmumi un daudzi citi dalībnieki, kas arī aktīvi darbojas šajos tirgos, var izslēgt, ka šis darījums varētu novest pie konkurences bažām tirgos vidusmēra tirgus CR un FVS lietojumprogrammām, neatkarīgi no šādu tirgu precīza iezīmējuma.

V. **SECINĀJUMS**

(45) Komisija secina, ka ierosinātā koncentrācija neradītu un nenostiprinātu vienotu vai kolektīvu dominējošu stāvokli tirgos CR un FVS augsti funkcionāliem risinājumiem un attiecībā uz vidusmēra tirgus CR un FVS programmatūru. Tātad, Komisija paziņo, ka koncentrācija ir savienojama ar Kopējā tirgus un EEZ līgumu, atbilstoši Apvienošanās regulas 2. panta 2. punktam un 8. panta 2. punktam un EEZ līguma 57. pantam.