II

(Πράξεις για την ισχύ των οποίων δεν απαιτείται δημοσίευση)

ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΠΟΦΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

της 28ης Ιουνίου 2000

με την οποία μια συγκέντρωση κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη συμφωνία ΕΟΧ

(Υπόθεση COMP/M.1741 — MCI WorldCom/Sprint)

[κοινοποιηθείσα υπό τον αριθμό Ε(2000) 1693]

(Το κείμενο στην αγγλική γλώσσα είναι το μόνο αυθεντικό)

(Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

(2000/790/ΕΚ)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας,

τη συμφωνία για τον Ευρωπαϊκό Οικονομικό Χώρο, και ιδίως το άρθρο 57,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 του Συμβουλίου, της 21ης Δεκεμβρίου 1989 για τον έλεγχο των συγκεντρώσεων μεταξύ επιχειρήσεων [1], όπως τροποποιήθηκε τελευταία από τον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 1310/97 [2], και ιδίως το άρθρο 8 παράγραφος 3,

την απόφαση της Επιτροπής για την κίνηση της διαδικασίας στην παρούσα υπόθεση,

Αφού δόθηκε στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις η δυνατότητα να υποβάλλουν τις παρατηρήσεις τους επί των αιτιάσεων της Επιτροπής,

Αφού έλαβε υπόψη τη γνώμη της Συμβουλευτικής Επιτροπής Συγκεντρώσεων [3],

Εκτιμώντας τα ακόλουθα:

(1) Στις 11 Ιανουαρίου 2000, κοινοποιήθηκε στην Επιτροπή σύμφωνα με το άρθρο 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89 σχεδιαζόμενη συγκέντρωση MCI στο πλαίσιο της οποίας η WorldCom, Inc. («MCI WorldCom») συγχωνεύεται υπό την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο α του κανονισμού του Συμβουλίου, με την Sprint Corporation («Sprint») μέσω της ανταλλαγής μετοχών.

I. ΤΑ ΜΕΡΗ

(2) Η MCI WorldCom και η Sprint είναι, αμφότερες, παγκόσμιες τηλεπικοινωνιακές εταιρείες. Η MCI WorldCom παρέχει ένα ευρύ φάσμα τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών σε επιχειρήσεις και πελάτες, μεταξύ άλλων υπηρεσίες τοπικής, υπεραστικής και διεθνούς επικοινωνίας, υπηρεσίες ατελών κλήσεων, τηλεκάρτας, πιστωτικής κάρτας και Διαδικτύου που δίνουν προτεραιότητα στις εγκαταστάσεις. Η Sprint παρέχει στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής (ΗΠΑ) υπηρεσίες υπεραστικών και ασύρματων επικοινωνιών και υπηρεσίες στο Διαδίκτυο. Οι δραστηριότητες της Sprint στην Ευρώπη (μέχρι την αποχώρηση της από την Global One, μια κοινοπραξία με την Deutsche Telekom και την France Telecom) υλοποιούνταν μέσω της Global One.

[1] ΕΕ L 395 της 30.12.1989, σ. 1· διορθωτικό στην ΕΕ L 257 της 21.9.1990, σ. 13.
[2] ΕΕ L 180 της 9.7.1997, σ. 1· διορθωτικό στην ΕΕ L 40 της 13.2.1998, σ. 17.
[3] ΕΕ C 277 της 18.11.2003.

II. **Η ΠΡΑΞΗ ΚΑΙ Η ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ**

(3) Στις 4 Οκτωβρίου 1999, η MCI WorldCom και η Sprint υπέγραψαν συμφωνία και σχέδιο συγκέντρωσης βάσει των οποίων η μετοχή της Sprint θα ανταλλάσσεται με τη μετοχή της MCI WorldCom. Η Sprint θα συγχωνευτεί με την MCI WorldCom και θα χάσει την ξεχωριστή εταιρική υπόσταση της ενώ η MCI WorldCom θα συνεχίσει ως η εναπομένουσα εταιρεία. Συνεπώς, η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση αποτελεί πλήρη συγχώνευση υπό την έννοια του άρθρου 3 παράγραφος 1 στοιχείο α του τροποποιημένου κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89.

III. **ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ**

(4) Ο ολικός συνδυασμένος κύκλος εργασιών των συγκεκριμένων επιχειρήσεων σε παγκόσμια κλίμακα υπερέβη τα 5 δισεκατ. ευρώ ([4]) […]* (*) ([5]). Η MCI World και η Sprint πραγματοποίησαν, καθεμία χωριστά, εντός της Κοινότητας ολικό κύκλο εργασιών άνω των 250 εκατ. ευρώ […]*, αλλά δεν πραγματοποιούν άνω των δύο τρίτων του ολικού κοινοτικού κύκλου εργασιών τους σε ένα και το αυτό κράτος μέλος.

(5) Με επιστολές της 20ής και της 26ης Οκτωβρίου 1999, καθώς και στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα κοινοποιούντα μέρη αμφισβήτησαν την κοινοτική διάσταση της παρούσας πράξης. Σύμφωνα με τα μέρη, το μερίδιο της Sprint στον κύκλο εργασιών της Global One δεν έπρεπε να έχει συμπεριληφθεί στις εκτιμήσεις του κύκλου εργασιών κατά τον υπολογισμό του κύκλου εργασιών της Sprint σύμφωνα με το άρθρο 5 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

(6) Κατ' εφαρμογή του άρθρου 4 παράγραφος 1 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, η πράξη στην παρούσα υπόθεση έπρεπε να κοινοποιηθεί εντός επτά ημερών από την υπογραφή δεσμευτικής συμφωνίας συγκέντρωσης. Ο υπολογισμός των κύκλων εργασιών για τον καθορισμό της κοινοτικής διάστασης πρέπει συνεπώς να πραγματοποιείται κατά τη χρονική στιγμή και υπό τις πραγματικές συνθήκες της υπογραφής της συμφωνίας συγκέντρωσης ή το αργότερο κατά τη χρονική στιγμή που ανακύπτει η υποχρέωση κοινοποίησης ([6]). Ο συναφής με ορισμένες δραστηριότητες κύκλος εργασιών εξαιρείται μόνον εφόσον η κοινοποιηθείσα συμφωνία θέτει αμετάκλητα ως προϋπόθεση τη ρύθμιση αυτών των δραστηριοτήτων ή εάν τέτοιου είδους δραστηριότητες έχουν εκποιηθεί τη χρονική περίοδο μεταξύ του κλεισίματος των λογαριασμών και της υπογραφής της τελικής συμφωνίας συγκέντρωσης.

(7) Δεδομένου ότι η αποχώρηση της Sprint από την Global One ούτε πραγματοποιήθηκε κατά τη χρονική στιγμή της υπογραφής της συμφωνίας συγκέντρωσης ούτε αποτελούσε προϋπόθεση της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης, η κοινοποιηθείσα πράξη έχει συνεπώς κοινοτική διάσταση.

IV. **ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ**

A. *ΔΙΑΔΙΚΑΣΤΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ*

(8) Στις 2 Φεβρουαρίου 2000, τα κοινοποιούντα μέρη ανέλαβαν, σύμφωνα με το άρθρο 6 παράγραφος 2 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, τη δέσμευση ότι η Sprint θα καταβάλλει κάθε προσπάθεια ώστε να ολοκληρώσει, χωρίς αδικαιολόγητη καθυστέρηση, την αποχώρησή της από την κοινοπραξία Global One. Στο μεταξύ, η Sprint δεν θα συμμετέχει στη διαχείριση των καθημερινών πράξεων της Global One. Τα μέρη υποστήριξαν ότι η αποχώρηση της Sprint από την Global One δεν σημαίνει απλώς ότι θα μειωθεί σημαντικά η ανταγωνιστική επικάλυψη στην αγορά διεθνών υπηρεσιών διαβίβασης και στην αγορά παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών προς πολυεθνικές εταιρείες (ΠΕΕ). Τα μέρη υποστήριξαν επίσης ότι η σχεδιαζόμενη δέσμευση εξαλείφει τυχόν προβλήματα σχετικά με το συμβιβάσιμο της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης όσον αφορά οποιαδήποτε επηρεαζόμενη αγορά.

(9) Στις 21 Φεβρουαρίου 2000, μετά την εξέταση της κοινοποίησης, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι η σχεδιαζόμενη δέσμευση δεν επαρκεί για την αντιμετώπιση των προβλημάτων στον ανταγωνισμό που ανακύπτουν από τη σχεδιαζόμενη πράξη και, συνεπώς, η πράξη εμπίπτει στο πεδίο εφαρμογής του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και προκαλεί σοβαρές αμφιβολίες όσον αφορά το συμβιβάσιμό της με την κοινή αγορά και αποφάσισε να κινήσει τη διαδικασία δυνάμει του άρθρου 6 παράγραφος 1 στοιχείο γ) του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

(10) Στις 9 και στις 14 Μαρτίου 2000, η Επιτροπή απέστειλε πρόσθετα αιτήματα για προσκόμιση στοιχείων στα μέρη σύμφωνα με το άρθρο 11 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 4064/89. Η διορία κοινοποίησης των αιτούμενων στοιχείων έληγε στις 17 Μαρτίου 2000, στις 12.00 CET (ώρα κεντρικής Ευρώπης). Μέχρι την εκπνοή της προθεσμίας που είχε θέσει η Επιτροπή, τα μέρη δεν είχαν ανταποκριθεί πλήρως στα αιτήματα.

(*) Τμήματα του παρόντος κειμένου διατυπώθηκαν κατά τρόπο που να εξασφαλίζει την τήρηση του επιχειρηματικού απορρήτου. Τα τμήματα αυτά περικλείονται σε αγκύλες και επισημαίνονται με έναν αστερίσκο

([4]) Ο κύκλος εργασιών υπολογίστηκε σύμφωνα με το άρθρο 5 παράγραφος 1 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων και την ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με την έννοια του κύκλου εργασιών (ΕΕ C 66 της 2.3.1998, σ. 25). Στο βαθμό που τα στοιχεία περιλαμβάνουν τον κύκλο εργασιών για την περίοδο πριν από την 1η Ιανουαρίου 1999, υπολογίζονται βάσει των μέσων συναλλαγματικών ισοτιμιών σε Ecu και εκφράζονται σε ευρώ σε βάση ένα προς ένα.

([5]) Ο κύκλος εργασιών της Sprint περιλαμβάνει το ένα τρίτο του κύκλου εργασιών της Global One, εφόσον ήταν ένας από τους τρεις ελέγχοντες μετόχους της κοινοπραξίας.

([6]) Ανακοίνωση της Επιτροπής σχετικά με την έννοια του κύκλου εργασιών (ΕΕ C 66 της 2.3.1998, σ. 25) στην παράγραφο 27.

(11) Με απόφαση της 20ής Μαρτίου 2000, η Επιτροπή ζήτησε από την MCIWorld και την Sprint να προσκομίσουν τα εκκρεμή στοιχεία που απαιτούνται για την ολοκλήρωση της έρευνάς της το αργότερο μέχρι τις 24 Μαρτίου 2000, στις 8.00 CET. Στις 24 και στις 27 Μαρτίου 2000, τα μέρη κοινοποίησαν τα εκκρεμή στοιχεία. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα, σύμφωνα με το άρθρο 9 του κανονισμού εφαρμογής ([7]), να οριστεί η τελική προθεσμία, εντός της οποίας η Επιτροπή πρέπει να εκδώσει απόφαση βάσει του άρθρου 8, από 4 έως 12 Ιουλίου. Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη αμφισβήτησαν την ημερομηνία της 27ης Μαρτίου 2000, υποστηρίζοντας ότι κοινοποίησαν τα απαιτούμενα στοιχεία με ηλεκτρονικό ταχυδρομείο την Παρασκευή 24 Μαρτίου. Σε επιστολή με ημερομηνία 26 Μαΐου επισήμαναν όμως ότι το ηλεκτρονικό αντίγραφο της απάντησης στην απόφαση βάσει του άρθρου 11 δεν ήταν πλήρες και η σχετική απάντηση καταχωρήθηκε σε πολλαπλά αντίγραφα σε χαρτί στις 27 Μαρτίου. Δεδομένης της ημερομηνίας έκδοσης της παρούσας απόφασης, δεν είναι απαραίτητη η διαπίστωση της σωστής ημερομηνίας καταχώρησης.

(12) Στις 3 Μαΐου 2000, η Επιτροπή απέστειλε κοινοποίηση των αιτιάσεων στα κοινοποιούντα μέρη. Τα μέρη απάντησαν στις 22 Μαΐου και, κατόπιν αιτήματος τρίτων, πραγματοποιήθηκε ακρόαση στις 30 Μαΐου. Στις 27 Ιουνίου 2000, τα μέρη ενημέρωσαν την Επιτροπή για την πρόθεσή τους να αποσύρουν επίσημα την κοινοποίηση διότι δεν σκόπευαν πλέον να υλοποιήσουν τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση υπό τη μορφή που παρουσιαζόταν στην κοινοποίηση. Όμως, αυτό δεν σήμαινε επίσημη ανάκληση της συμφωνίας συγκέντρωσης που υπογράφτηκε στις 4 Οκτωβρίου 1999 και που αποτελεί το αντικείμενο της κοινοποίησης. Επιπλέον, τα μέρη αφήνουν ανοικτό το ενδεχόμενο να υλοποιήσουν τη σχεδιαζόμενη συγκέντρωση υπό μορφή διαφορετική από την αναφερόμενη στην κοινοποίηση. Για τους λόγους αυτούς, η Επιτροπή δεν μπορεί να αποδεχτεί μια τέτοια ανακοίνωση ως επίσημη ανάκληση της πράξης.

Β. *ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΟ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ ΤΩΝ ΗΠΑ*

(13) Το σχέδιο συγκέντρωσης μεταξύ της MCIWorld και της Sprint κοινοποιήθηκε επίσης, μεταξύ άλλων, στην υπηρεσία ανταγωνισμού του αμερικανικού Υπουργείου Δικαιοσύνης (Antitrust Division of the United States Department of Justice — «DoJ»). Τα μέρη εξουσιοδότησαν το DoJ και την Επιτροπή να ανταλλάξουν τα στοιχεία και τα έγγραφα που είχαν προσκομίσει στις δύο αυτές αρχές. Πολλές επιχειρήσεις οι οποίες απάντησαν σε παράλληλα αιτήματα για κοινοποίηση στοιχείων αποδέχτηκαν την ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των δύο αρχών ή εξέφρασαν σε αυτές παρόμοιες απόψεις.

(14) Κατά την έρευνα και την αξιολόγηση του σχεδίου συγκέντρωσης υπήρξε στενή συνεργασία μεταξύ των δύο αρχών, συμπεριλαμβανομένων της προκαταρκτικής ανταλλαγής απόψεων για το πλαίσιο αξιολόγησης, των συντονισμένων αιτημάτων για προσκόμιση στοιχείων, της συμμετοχής των παρατηρητών του DoJ στην ακρόαση και των υπαλλήλων της Επιτροπής σε μια «παρουσίαση» στο DoJ, και των κοινών συνεδριάσεων και διαπραγματεύσεων με τα κοινοποιούντα μέρη.

(15) Στις 15 Μαΐου 2000, ο γενικός διευθυντής της Γενικής Διεύθυνσης Ανταγωνισμού απέστειλε επιστολή στον Assistant Attorney General της υπηρεσίας ανταγωνισμού του DoJ με την οποία ζητεί τη συνεργασία του DoJ όσον αφορά την αξιολόγηση του αντίκτυπου της συγκέντρωσης στην αμερικανική αγορά υπεραστικών επικοινωνιών και των επιπτώσεών της στο πεδίο της διεθνούς τηλεφωνίας.

V. **ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΑΠΟ ΠΛΕΥΡΑΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

Α. *ΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ*

ΙΣΤΟΡΙΚΟ

(16) Το Διαδίκτυο είναι ένα δίκτυο διασυνδεδεμένων δικτύων το οποίο μεταφέρει bits δεδομένων μεταξύ δύο ή περισσότερων ηλεκτρονικών υπολογιστών μέσω χιλιάδων διασυνδεδεμένων δικτύων. Περίπου 300 δίκτυα που παρέχουν συνδετικότητα στο Διαδίκτυο έχουν θέσει σε λειτουργία δίκτυα υπεραστικής διαβίβασης που, από κοινού, αποτελούν το διεθνές βασικό δίκτυο του Διαδικτύου. Λίγα από αυτά έχουν θέσει σε λειτουργία δίκτυα που συνδέονται με πολλές χώρες σε περισσότερες από μια περιοχές. Εκτιμάται ότι οι δέκα μεγαλύτεροι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ελέγχουν το 70 % του εύρους ζώνης του Διαδικτύου ([8]). Σε χαμηλότερο επίπεδο υπάρχουν ορισμένοι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο που δραστηριοποιούνται σε περιφερειακό επίπεδο (Ευρώπη, ΗΠΑ και Ασία).Υπάρχει επίσης ένας αυξανόμενος αριθμός εθνικών φορέων. Επιπλέον, ακαδημαϊκά και ερευνητικά δίκτυα λειτουργούν ως διεθνείς φορείς συνδετικότητας σε περιφερειακή βάση ([9]).

(17) Η πρόσβαση τελικών χρηστών στο Διαδίκτυο προέρχεται μεταξύ άλλων από τους φορείς υπηρεσιών πρόσβασης στο Διαδίκτυο (φορείς πρόσβασης) που παρέχουν πρόσβαση στο Διαδίκτυο και σχετικές υπηρεσίες, καθώς και από εταιρείες τηλεπικοινωνιών και επικοινωνιών δεδομένων και από εταιρείες άλλων δραστηριοτήτων που παρέχουν πρόσβαση στο Διαδίκτυο ως μέσο πώλησης των προϊόντων τους. Οι μεγαλύτεροι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο παρέχουν τη βασική συνδετικότητα μεταξύ των διάφορων φορέων πρόσβασης, προμηθευτών περιεχομένου, ιστοθέσεων κ.λπ. και άλλων φορέων του δικτύου. Οι τελικοί χρήστες είναι ιδιώτες, εταιρείες, κρατικοί οργανισμοί και πανεπιστήμια. Δεδομένου ότι οι χρήστες χρειάζονται και ζητούν καθολική συνδετικότητα, οι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο χρειάζονται τη διασύνδεση σε όλα τα μέρη του Διαδικτύου.

([7]) Κανονισμός (ΕΚ) αριθ. 447/98 της Επιτροπής, της 1ης Μαρτίου 1998, σχετικά με τις κοινοποιήσεις, τις προθεσμίες και τις ακροάσεις (ΕΕ L 61 της 2.3.1998, σ. 1).

([8]) TeleGeography 2000, σ. 106.

([9]) […]*.

Διασύνδεση

(18) Όλοι οι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο (δίκτυο) αποκτούν συνδετικότητα μέσω είτε α) συμφωνιών διαβίβασης, που παρέχουν πρόσβαση στο παγκόσμιο Διαδίκτυο είτε β) συμφωνιών ομοτιμίας, που εξασφαλίζουν την ανταλλαγή σε συγκεκριμένα σημεία περίπου συγκρίσιμων ποσών κίνησης η οποία θα τερματιστεί μεταξύ δύο δικτύων σχεδόν ισοδύναμης γεωγραφικής κάλυψης.

α) **Υπηρεσίες διαβίβασης**

(19) Η διαβίβαση είναι μια εμπορική υπηρεσία που παρέχει πρόσβαση στο Διαδίκτυο έναντι καταβολής τελών. Οι υπηρεσίες διαβίβασης είναι τριών τύπων: αποκλειστικής πρόσβασης (μία αποκλειστική γραμμή σε άλλο φορέα δικτύου ή μεγάλους πελάτες), πρόσβασης με γραμμή αυτόματης επιλογής σε επίπεδο λιανικής πώλησης (για πελάτες, ιδιώτες και επιχειρήσεις πελάτες) ή πρόσβασης με γραμμή αυτόματης επιλογής σε επίπεδο χονδρικής πώλησης για φορείς υπηρεσιών πρόσβασης στο Διαδίκτυο ([10]).

β) **Ανταλλαγή κίνησης μεταξύ ομοτίμων δικτύων**

(20) Η ανταλλαγή κίνησης μεταξύ ομοτίμων δικτύων συνεπάγεται τη σύναψη συμφωνίας μεταξύ δύο δικτύων σύμφωνα με την οποία ο ένας δέχεται από τον άλλον την κίνηση που προέρχεται από τους πελάτες του η οποία θα τερματιστεί στα αντίστοιχα δίκτυά τους.

(21) Η ανταλλαγή της κίνησης ταξινομείται με τη σειρά της είτε ως «δημόσια» είτε ως «ιδιωτική» (που αναφέρεται επίσης ως «άμεση» ανταλλαγή κίνησης). Η δημόσια ανταλλαγή κίνησης πραγματοποιείται σε δημόσια σημεία διασύνδεσης όπου ορισμένοι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο δύνανται να συμφωνήσουν να ανταλλάσσουν κίνηση σε μια και μόνη θέση, συχνά αναφερόμενη ως σημείο πρόσβασης στο δίκτυο (network access point) ή NAP. Η ιδιωτική ανταλλαγή της κίνησης πραγματοποιείται μεταξύ μεγάλων φορέων συνδετικότητας στο Διαδίκτυο σε καθορισμένα σημεία κατάλληλα για τα δύο δίκτυα.

(22) Η ιστορική βάση της ανταλλαγής κίνησης μεταξύ ομοτίμων δικτύων αναπτύχθηκε καθώς δίκτυα σχεδόν ισοδύναμου μεγέθους συμφώνησαν να ανταλλάσσουν κίνηση. Τα πρώτα σημεία ανταλλαγής κίνησης ήσαν τα NAP που δημιουργήθηκαν μετά την ιδιωτικοποίηση του Διαδικτύου από την αμερικανική κυβέρνηση. Τα NAP ανήκουν και λειτουργούν από εμπορικές εταιρείες όπως η MCI WorldCom και η Sprint. Η εμπορευματοποίηση του Διαδικτύου τη δεκαετία του 1990 σήμαινε ότι σε πολλά NAP προκλήθηκε συμφόρηση κατά τη μετάβαση σε μια πλήρως εμπορική αγορά. Στα NAP παρατηρείται ακόμη συμφόρηση και χρησιμοποιούνται κυρίως από φορείς δεύτερης κατηγορίας που δεν έχουν την ίδια ανάγκη διασυνδέσεων υψηλής χωρητικότητας. Ως απάντηση στην συμφόρηση των NAP, μεγαλύτερα δίκτυα που αντάλλασσαν σημαντική κίνηση μεταξύ τους στα NAP στράφηκαν προς τη σύναψη συμφωνιών άμεσης ανταλλαγής κίνησης, και εγκατέστησαν διασύνδεση σε σημεία κατάλληλα για αμφότερα τα δίκτυα. Αυτή εξακολουθεί να είναι η ενδεδειγμένη πρακτική των μεγαλύτερων δικτύων. Τυπικά τα μεγαλύτερα δίκτυα θα χρησιμοποιούν σημεία ιδιωτικής ανταλλαγής κίνησης (με ορισμένα σημεία δημόσιας ανταλλαγής) ενώ τα μικρότερα δίκτυα θα χρησιμοποιούν δημόσια ανταλλαγή της κίνησης.

(23) Η σημασία της ιδιωτικής ανταλλαγής της κίνησης καταδεικνύεται επίσης από την ανάγκη μεγάλων επιχειρήσεων πελατών για σημεία ιδιωτικής ανταλλαγής της κίνησης. Πολλές μεγάλες εταιρείες πελάτες που δημοσιεύουν αιτήσεις υποβολής προτάσεων (ΑΥΠ) για παγκόσμιες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες ισχυρίζονται ότι οι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο που υποβάλλουν προσφορές για τη δραστηριότητά τους έχει καθορισμένο όγκο ιδιωτικής ανταλλαγής κίνησης (τόσο αριθμού σημείων όσο και μεγέθους διασυνδέσεων) με συγκεκριμένους φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο σε ανώτατο επίπεδο. Αυτό απαιτείται εφόσον προσθέτει αξιοπιστία.

(24) Οι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου έχουν κίνητρο να προβαίνουν σε ιδιωτική ανταλλαγή κίνησης και δωρεάν με φορείς διαβίβασης που έχουν δίκτυα παρεμφερούς μεγέθους, όγκου κίνησης, γεωγραφικής κάλυψης και ποιότητας. Το στοιχείο αυτό επιτρέπει σε δίκτυα ανώτατου επιπέδου να κρατούν το σύνολο των εσόδων από τους συνδρομητές τους χωρίς να υποχρεούνται να πληρώνουν άλλους φορείς του δικτύου Εάν η κίνηση είναι συμμετρική, η ρύθμιση αυτή ωφελεί εξίσου αμφότερα τα μέρη. Η γεωγραφική ισορροπία επιφέρει επίσης μεγαλύτερη ισοτιμία όσον αφορά το κόστος του δικτύου (οι φορείς δικτύου στο Διαδίκτυο έχουν οικονομικό κίνητρο να διαβιβάζουν την κίνησή τους στους ομοτίμους τους που βρίσκονται στο πλησιέστερο πιθανό σημείο διασύνδεσης ώστε να περιορίζουν το κόστος του δικτύου). Αυτό σημαίνει ότι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου έχουν κίνητρο να συνάπτουν συμφωνίες ομοτιμίας μόνον με αυτούς που έχουν σχεδόν τους ίδιους όγκους κίνησης και ισοδύναμη γεωγραφική κάλυψη. Όταν η κίνηση καθίσταται ασύμμετρη, θα είναι περισσότερο ωφέλιμο για τους μεγαλύτερους φορείς να χρεώνουν τη διασύνδεση […]* ([11])[…]* ([12])[…]*.

γ) **Διαφορές μεταξύ ανταλλαγής κίνησης μεταξύ ομοτίμων δικτύων και διαβίβασης**

(25) Η διαβίβαση διαφέρει από την ανταλλαγή κίνησης μεταξύ ομοτίμων δικτύων από τρεις απόψεις:

— το μέρος που λαμβάνει διαβιβαστικές υπηρεσίες αποκτά παγκόσμια αποκλειστική (πάντα σε λειτουργία) συνδετικότητα, δηλαδή την ικανότητα αποστολής κίνησης μέσω, και παραλαβής κίνησης από, όλων των διαδρομών που διατίθενται στον φορέα και τα ομότιμα δίκτυά του — σχεδόν σε ολόκληρο το Διαδίκτυο, και όχι απλώς πρόσβαση σε πελάτες του φορέα διαβίβασης,

([10]) Η σύνδεση πραγματοποιείται μέσω εισόδου μόντεμ και οι φορείς πρόσβασης τιμολογούνται με βάση τη χρήση. Σημαντικοί φορείς πρόσβασης όπως οι AOL, Earthlink, Mindspring, MNS and Prodigy αγοράζουν γραμμή αυτόματης επιλογής σε επίπεδο χονδρικής πώλησης.

([11]) […]*.
([12]) […]*.

— η διαβίβαση παρέχεται ως εμπορική υπηρεσία, δηλαδή επί πληρωμή και περιλαμβάνει επίσης τεχνική υποστήριξη και υποστήριξη της εξυπηρέτησης του πελάτη, και

— το σχετικό κόστος υποδομής μεταξύ των δύο δικτύων κατανέμεται διαφορετικά απ' ό,τι στην ανταλλαγή κίνησης μεταξύ ομοτίμων δικτύων (στην περίπτωση της ομοτιμίας, κάθε μέρος καταβάλλει το μερίδιό του στο κόστος της υποδομής, ενώ στην περίπτωση της διαβίβασης, ο φορέας διαβίβασης καταβάλλει το καθορισμένο κόστος υποδομής για την παροχή συνδετικότητας και ο πελάτης πληρώνει για την υπηρεσία).

(26) Η ομοτιμία είναι βασικά μια συμφωνία ανταλλαγής (καίτοι ορισμένοι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο παρέχουν ομοτιμία επί πληρωμή). Όσον αφορά την κίνηση, αυτό σημαίνει ότι αμφότερες οι πλευρές έχουν κατά προσέγγιση το ίδιο μέγεθος. Αμφότερα τα δίκτυα ανταλλάσσουν τα οφέλη της πελατειακής βάσης τους. Η ισορροπία συμφερόντων μεταξύ αμφότερων των δικτύων σε μια σχέση ομοτιμίας επιβάλλει επίσης ότι κανένα μέρος δεν μπορεί να επιλέξει το άλλο ως διαδρομή τελευταίου προορισμού. Εφόσον το ομότιμο δίκτυο Α παραλαμβάνει κίνηση από το ομότιμο Β, το ομότιμο Α δεν μπορεί, βάσει των συμφωνιών ομοτιμίας με το Β, να διαβιβάσει κίνηση του Β σε άλλο ομότιμο του Α, το ομότιμο δίκτυο Γ. Για να διαβιβάσει κίνηση στο Γ, το Β πρέπει είτε να συνάψει συμφωνία ομοτιμίας με το Γ είτε να αγοράσει υπηρεσίες διαβίβασης από το Γ ή άλλο φορέα συνδετικότητας στο Διαδίκτυο.

(27) Η ομοτιμία είναι πιο οικονομική από τη διαβίβαση καθόσον δεν εφαρμόζονται πολλές συμφωνίες ομοτιμίας, εξ ου και ο ιεραρχημένος χαρακτήρας του Διαδικτύου. Αυτό υποδηλώνεται και στις ίδιες επιχειρηματικές στρατηγικές των μερών. Εάν ήταν οικονομικότερο γι' αυτά να αγοράζουν διαβίβαση αντί να βασίζονται στην ομοτιμία θα το έκαναν. Η έρευνα της Επιτροπής δείχνει ότι κανένα μέρος της πράξης δεν πληρώνει για συνδετικότητα. Αφετέρου πληρώνονται για να παρέχουν συνδετικότητα […]* ([13]).

(28) Επιπλέον, χωρίς άμεση σύνδεση η κίνηση πρέπει να διέρχεται μέσω πρόσθετων «αλλαγών» (δηλαδή ενδιάμεσα στάδια στη διαβίβαση) και η ποιότητα της υπηρεσίας φθίνει, οδηγώντας κυρίως σε μεγαλύτερο χρόνο αναμονής (δηλαδή απαιτείται περισσότερος χρόνος για τη μεταφορά της κίνησης) και μεγαλύτερες πιθανότητες απώλειας πακέτων. Οι άμεσες σχέσεις ανταλλαγής κίνησης επιτρέπουν στα ομότιμα δίκτυα να ελαχιστοποιούν τα σχετικά με την ποιότητα της υπηρεσίας προβλήματα. Η UUNet, το τμήμα δραστηριοτήτων στο Διαδίκτυο της MCI WorldCom, υποχρεούται βάσει δικής της συμφωνίας επιπέδου υπηρεσίας (ΣΕΥ) να παρέχει μέσο μηνιαίο χρόνο αναμονής μέχρι 85 χιλιοστοδευτερόλεπτα πλήρους διαδρομής εντός του δικτύου της UUNet στη Βόρειο Αμερική και μέχρι 120 χιλιοστοδευτερόλεπτα μεταξύ Νέας Υόρκης και του διεθνούς κόμβου πυλών της UUNet στο Λονδίνο. […]* ([14]). Η σημασία των «αλλαγών» για την ποιότητα της υπηρεσίας αμφισβητήθηκε από τα κοινοποιούντα μέρη στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων αλλά η θέση αυτή αντικρούστηκε από την κοινοποίηση τρίτων κατά την ακρόαση (βλέπε κατωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 63).

Ενδοδίκτυα και εξωδίκτυα

(29) Το ενδοδίκτυο είναι ιδιωτικό δίκτυο που περιορίζεται σε μια εταιρεία ή έναν οργανισμό. Δύναται να αποτελείται από πολλά αλληλένδετα τοπικά δίκτυα (ΤΔ), καθώς και μισθωμένες γραμμές στο δίκτυο της ευρείας περιοχής. Το ενδοδίκτυο περιλαμβάνει συνήθως συνδέσεις μέσω ενός ή περισσότερων πυλαίων ηλεκτρονικών υπολογιστών με το εξωτερικό Διαδίκτυο. Βασικός στόχος ενός ενδοδικτύου είναι η διάδοση πληροφοριών και πόρων πληροφορικής της εταιρείας μεταξύ των υπαλλήλων. Το ενδοδίκτυο μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για τη διευκόλυνση της ομαδικής εργασίας και για τηλεδιασκέψεις. Το ενδοδίκτυο μοιάζει με ιδιωτική μορφή του Διαδικτύου που επιτρέπει σε εταιρείες και οργανισμούς να αποστέλλουν ιδιωτικά μηνύματα μέσω του δημόσιου δικτύου, χρησιμοποιώντας το δημόσιο δίκτυο με ειδική κρυπτογράφηση/αποκρυπτογράφηση και άλλες εγγυήσεις ασφάλειας για τη σύνδεση ενός μέρους του ενδοδικτύου με το άλλο.

(30) Οι μεγαλύτερες εταιρείες και οργανισμοί επιτρέπουν σε χρήστες εντός του ενδοδικτύου τους να έχουν πρόσβαση στο δημόσιο Διαδίκτυο μέσω υπηρεσιών αντιπυρικού τοίχου που έχουν την ικανότητα απεικόνισης της αμφίδρομης κίνησης έτσι ώστε να διατηρείται η ασφάλεια της εταιρείας.

(31) Εάν μέρος του ενδοδικτύου επεκταθεί σε πελάτες, εταίρους, προμηθευτές, ή άλλους εκτός της εταιρείας, το συγκεκριμένο μέρος καθίσταται το εξωδίκτυο. Τα εξωδίκτυα απαιτούν διαχείριση εξυπηρετητή αντιπυρικού τοίχου, έκδοση και χρήση της επαλήθευσης ταυτότητας των διάφορων χρηστών, κρυπτογράφηση μηνυμάτων και τη χρήση ιδεατών ιδιωτικών δικτύων (VPN) που διέρχονται μέσω του δημόσιου δικτύου. Τα εξωδίκτυα μπορούν να χρησιμοποιούνται για την ανταλλαγή μεγάλων όγκων δεδομένων, την από κοινού χρήση καταλόγων προϊόντων, την παροχή ή πρόσβαση σε υπηρεσίες που διατίθενται από μια εταιρεία ή οργανισμό σε ομάδα άλλων εταιρειών, όπως οι επιγραμμικές (online) τραπεζικές εφαρμογές που διαχειρίζεται μια εταιρεία εξ ονόματος συνδεδεμένων τραπεζών.

([13]) Βλέπε υποσημειώσεις 11 και 12 ανωτέρω.

([14]) […]*.

Ξένιες υπηρεσίες στον ιστό και κέντρα δεδομένων

(32) Οι φορείς ξένιων υπηρεσιών στον ιστό προσφέρουν κέντρα ξένιων υπηρεσιών στον ιστό (ή κέντρα δεδομένων) που έχουν κτίρια ελεγχόμενης πρόσβασης με εξυπηρετητές που παρακολουθούνται από ένα βασικό κέντρο δραστηριοτήτων ξένιων υπηρεσιών στον ιστό. Τα κέντρα δεδομένων δημιουργούνται ειδικότερα για να στεγάσουν εξυπηρετητές και εξοπλισμό Διαδικτύου. Οι πελάτες των κέντρων δεδομένων συνδέονται με το κέντρο δεδομένων και ο ξενιστής στον ιστό εξασφαλίζει στη συνέχεια τη σύνδεση στο Διαδίκτυο μέσω δικών του εξυπηρετητών που συνδέονται άμεσα με τα βασικά δίκτυα του Διαδικτύου ([15]).

(33) Οι ξένιες υπηρεσίες στον ιστό μπορούν να χρησιμοποιηθούν π.χ. από ιστοθέσεις που διασφαλίζουν ότι τα δεδομένα και ο εξοπλισμός είναι ασφαλή και η πρόσβαση στην ιστοθέση είναι ταχεία και αξιόπιστη. Επιτρέπουν επίσης την ανάπτυξη μεγαλύτερης ευελιξίας όταν απαιτείται μεγαλύτερη χωρητικότητα ή τη μείωση χωρητικότητας όταν η ζήτηση είναι χαμηλότερη. Σήμερα, οι μεγαλύτεροι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο προσφέρουν στους πελάτες τους κέντρα δεδομένων/ξένιες υπηρεσίες στον ιστό ως μέρος των ολοκληρωμένων υπηρεσιών τους στο Διαδίκτυο.

ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟ 1998

(34) Κατά την τελευταία διετία αναπτύχθηκαν νέες τεχνικές όπως η ελεγχόμενη διανομή, ο κατοπτρισμός και η επαναποθήκευση του περιεχομένου προκειμένου το περιεχόμενο να βρίσκεται εγγύτερα στους τελικούς χρήστες («eyeballs»). Επιπλέον, αναπτύχθηκε η αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς ως μια πρακτική μέσω της οποίας φορείς πρόσβασης στο Διαδίκτυο και φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο συνδέονται με περισσότερα από ένα δίκτυα.

Αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς

(35) Η πρακτική ορισμένων φορέων του δικτύου και φορέων πρόσβασης στο Διαδίκτυο να συνδέονται με περισσότερα από ένα δίκτυα αναφέρεται ως «αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς» (multihoming). Ένα δίκτυο με περισσότερους φορείς διατηρεί τη συνδετικότητα στο Διαδίκτυο σε περίπτωση διακοπής μιας σύνδεσης και μπορεί να δρομολογήσει την κίνηση σε οποιοδήποτε προορισμό μέσω των συνδέσεων που διαθέτει, πράγμα που προσφέρει καλύτερη υπηρεσία και αποφεύγει τη συμφόρηση στο συγκεκριμένο προορισμό.

([15]) Σύμφωνα με την UUNet κατά την επιλογή φορέα ξένιων υπηρεσιών στον ιστό πρέπει να εξετάζονται τα ακόλουθα σημαντικότερα στοιχεία: α) η ταχύτητα πρόσβασης που έχει ο εξυπηρετητής, β) πολλές συνδέσεις στο Διαδίκτυο (περισσότερες από μία συνδέσεις υψηλής ταχύτητας), γ) οι κάτοχοι ιστοθέσεων να ελέγχουν την ιστοθέση τους, δ) ασφάλεια του εξυπηρετητή, ε) το εύρος ζώνης και οι συνδέσεις να ικανοποιούν την αυξημένη ζήτηση, στ) εφεδρεία, ζ) διαθεσιμότητα εξυπηρετητή σε 24ωρη βάση, η) η απόδοση των χρησιμοποιούμενων εξυπηρετητών στον ιστό, θ) επιλογή κρυπτογράφησης, ι) εμπειρία του φορέα στο Διαδίκτυο, ια) ενημερωμένο προσωπικό πωλήσεων και υποστήριξης, ιβ) μηνιαία αναφορά της κίνησης προκειμένου να εξασφαλίζεται ανάδραση σχετικά με τον αριθμό των επισκεπτών στην ιστοθέση και ιγ) προσιτό κόστος — οι ξένιες υπηρεσίες σε ένα κέντρο δεδομένων να είναι αποτελεσματικού κόστους (σύμφωνα με την UUNet μέχρι το ένα τέταρτο του κόστους της «αυτοεξυπηρέτησης». Τα μηνιαία τέλη των ξένιων υπηρεσιών της UUNet αρχίζουν από 750 δολάρια ΗΠΑ (για περαιτέρω πληροφορίες βλέπε http://www.us.uu.net/products/hosting/keystrengths/selecting.html).

(36) Δεδομένης αυτής της ποιότητας θεμάτων σχετικών με την σύνδεση (ταχύτητα, αξιοπιστία και εφεδρεία) ένας τρόπος για να εξασφαλίζουν οι φορείς δικτύου και πρόσβασης στο Διαδίκτυο καθολική πρόσβαση στο Διαδίκτυο είναι να αγοράζουν υπηρεσίες διαβίβασης από περισσότερους φορείς. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι η πρακτική αυτή χρησιμοποιείται κυρίως για την υποστήριξη και την εφεδρεία προκειμένου να εξασφαλίζεται η ποιότητα της υπηρεσίας. Όμως, η συγκεκριμένη πρακτική δεν αποτρέπει κατ' ανάγκη τη διέλευση της κίνησης μέσω δικτύου με υποβαθμισμένη σύνδεση. Η διαδρομή της εξερχόμενης κίνησης μπορεί να επηρεαστεί σε κάποιο βαθμό έτσι ώστε να αποφεύγεται η διέλευση μέσω ενός υποβαθμισμένου δικτύου. Αλλά, η κίνηση επιστροφής δεν μπορεί να ελέγχεται σε σημαντικό βαθμό. Η αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς δύναται επίσης να χρησιμοποιηθεί για την εξασφάλιση συνδέσεων σε ορισμένες περιοχές (π.χ. ΗΠΑ ή Ευρώπη). Παρέχει επίσης σε νεοεισερχόμενους τη δυνατότητα σύνδεσης με πελάτες.

(37) Τα δίκτυα που αγοράζουν υπηρεσίες από περισσότερους από έναν φορείς έχουν συνήθως έναν βασικό φορέα συνδετικότητας και στη συνέχεια έναν ή περισσότερους άλλους φορείς ως εφεδρεία. Συνήθως, οι πελάτες των φορέων συνδετικότητας στο Διαδίκτυο έχουν τη δική τους βασική σύνδεση στον φορέα που μπορεί να συνδέεται με τον μέγιστο αριθμό πελατών και την εφεδρεία στους μικρότερους φορείς. Αυτό επιβεβαιώνεται από την έρευνα της Επιτροπής που δείχνει ότι η πλειονότητα των φορέων δικτύου και πρόσβασης στο Διαδίκτυο σε δεύτερο επίπεδο ή μικρότερη κλίμακα αγοράζουν υπηρεσίες διαβίβασης είτε από έναν εκ των συμβαλλομένων είτε από αμφότερους.

Επαναποθήκευση, κατοπτρισμός και δίκτυα διαβίβασης περιεχομένου (ΔΔΠ)

(38) Η πρωταρχική λειτουργία της επαναποθήκευσης και του κατοπτρισμού είναι να διαβιβάζει το περιεχόμενο στα άκρα του Διαδικτύου, εγγύτερα στον τελικό χρήστη («eyeballs»). Οι τεχνολογίες αυτές βελτιώνουν την ποιότητα της διαβίβασης περιεχομένου δεδομένου ότι μειώνουν τους χρόνους διαβίβασης, τη συμφόρηση δικτύων και το κόστος του εύρους ζώνης και φέρουν το περιεχόμενο εγγύτερα στους τελικούς χρήστες. Όμως, αυτές οι τεχνικές δεν είναι ακόμη ευρέως αναπτυγμένες και έχουν τεχνικούς περιορισμούς (βλέπω παρακάτω στην αιτιολογική σκέψη 172). Ειδικότερα, είναι αποτελεσματικότερες για στατικό και σταθερό υλικό που δεν μεταβάλλεται συχνά.

Επαναποθήκευση

(39) Η επαναποθήκευση είναι η παλαιότερη από τις εν λόγω τεχνικές. Δημιουργεί προσωρινά αντίγραφα πληροφοριών όπως ιστοσελίδες, αρχεία εικόνας ή αρχεία πολυμέσων

(αναφερόμενα συλλογικά ως «αντικείμενα») που αποθηκεύονται σε ηλεκτρονικούς υπολογιστές («κρυφή μνήμη») εκτός του κεντρικού υπολογιστή από τον οποίο προέρχονται οι πληροφορίες (ο «αρχικός εξυπηρετητής»). Η κρυφή μνήμη δεν αντιγράφει ολόκληρο το περιεχόμενο της ιστοθέσης αλλά μέρη αυτής που περιέχουν δυναμικό περιεχόμενο προκειμένου να μειωθεί το φορτίο του εύρους ζώνης στους κεντρικούς εξυπηρετητές. Η κρυφή μνήμη εγκαθίσταται από τον κάτοχο/διαχειριστή του δικτύου σε επιλεγμένες θέσεις εντός δεδομένου δικτύου.

(40) Η κρυφή μνήμη μπορεί να είναι ένας συνήθης ΠΥ που λειτουργεί με ευρέως διαθέσιμο λογιστικό ή ένας ιδιαίτερα εξειδικευμένος υπολογιστής (ή δίκτυο υπολογιστών) που λειτουργεί με ειδικό λογισμικό σχεδιασμένο για τους συγκεκριμένους υπολογιστές. Αφότου εγκατασταθεί στο δίκτυο, η κρυφή μνήμη συλλαμβάνει τα ερωτήματα από κεντρικούς υπολογιστές στο δίκτυο αφετηρίας για αντικείμενα που βρίσκονται σε άλλα δίκτυα και ελέγχει κατά πόσον το αντικείμενο είναι αποθηκευμένο στην κρυφή μνήμη. Εάν η κρυφή μνήμη εκτιμήσει ότι το αιτούμενο αντικείμενο είναι αποθηκευμένο στην κρυφή μνήμη («επιτυχία»), ο εξυπηρετητής κρυφής μνήμης διαβιβάζει το αποθηκευμένο αντικείμενο στον ερωτώντα κεντρικό υπολογιστή. Εάν το αντικείμενο δεν βρίσκεται στην κρυφή μνήμη («αποτυχία»), ο εξυπηρετητής κρυφής μνήμης επιτρέπει τη συνέχιση της αναζήτησης πληροφοριών στον αρχικό εξυπηρετητή.

(41) Υπάρχουν τρεις τύποι κρυφής μνήμης, η παραδοσιακή, η διαφανής και η κρυφή μνήμη προανάκλησης. Η παραδοσιακή ή η παλαιότερη κρυφή μνήμη συχνά γνωστή ως υποκατάστατος εξυπηρετητής, απαιτούσε ο ερωτών εξυπηρετητής να έχει διαμορφώσει τον διακομιστή του ώστε να αποστέλλει αναζητήσεις αντικειμένου στον υποκατάστατο εξυπηρετητή παρά απευθείας στην εν λόγω ιστοθέση. Η διαφανής κρυφή μνήμη, αντίθετα προς την παραδοσιακή, μπορεί να εγκατασταθεί απευθείας στο δίκτυο και να συλλαμβάνει όλες τις αναζητήσεις αντικειμένου που διαβιβάζονται μέσω αυτής. Είναι «διαφανής» ως προς το ότι ο ερωτών κεντρικός υπολογιστής δεν χρειάζεται να διαμορφώσει τον διακομιστή του για να χρησιμοποιήσει έναν υποκατάστατο εξυπηρετητή και δεν γνωρίζει ότι μπορεί να λαμβάνει αντικείμενα από έναν υποκατάστατο εξυπηρετητή. Συνήθως, η κρυφή μνήμη αποθηκεύει μόνον πληροφορίες που έχουν ζητηθεί νωρίτερα από προηγούμενο χρήστη. Αντίθετα, ορισμένοι τύποι παραδοσιακής και διαφανούς κρυφής μνήμης «προανακαλούν» αντικείμενα, δηλαδή ζητούν πληροφορίες από ιστοθέσεις σύμφωνα με προκαθορισμένα κριτήρια και ενημερώνουν αυτές τις πληροφορίες σε τακτική βάση. Αυτό επιτρέπει στον εξυπηρετητή κρυφής μνήμης να «προβλέπει» αναζητήσεις, βελτιώνοντας περαιτέρω την απόδοση της κρυφής μνήμης. Η προανάκληση είναι ιδιαίτερα χρήσιμη όταν το περιεχόμενο είναι σχετικά «δυναμικό» (π.χ. όπως ιστοσελίδες που ενημερώνονται σε ημερήσια ή συχνότερη βάση).

(42) Η επαναποθήκευση καθαυτή δεν παρέχεται ως αυτοδύναμη υπηρεσία. Μάλλον, είναι μια ενίσχυση του δικτύου που εγκαθιστά ο φορέας/διαχειριστής του δικτύου για να βελτιώσει την ταχύτητα και ποιότητα της μετάδοσης ενώ οι φορείς πρόσβασης αγοράζουν και εγκαθιστούν κρυφή μνήμη στα δίκτυά τους για δύο λόγους: α) για να απαλλαγούν από τις ανάγκες εύρους ζώνης και β) για να βελτιώσουν τους χρόνους απόκρισης σε πελάτες. Αμφότεροι οι παράγοντες είναι σημαντικοί για όλους τους αγοραστές κρυφής μνήμης, αλλά ο καθορισμός των προτεραιοτήτων εξαρτάται από τον κάθε φορέα πρόσβασης.

(43) Η επαναποθήκευση είναι ιδιαίτερα ελκυστική για πελάτες εταιρείες αλλά όχι για φορείς περιεχομένου εφόσον δεν επιτρέπει στους τελευταίους να υπολογίζουν τον αριθμό των επιτυχιών (επισκέψεις στη θέση) που είναι απαραίτητος για την εκτίμηση και τη δημιουργία διαφημιστικών εσόδων […]*.

Κατοπτρισμός

(44) Ο κατοπτρισμός είναι βασικά ίδιος με την επαναποθήκευση. Δεδομένα που (ή πρόκειται να) ζητούνται επανειλημμένως αντιγράφονται σε διάφορους υπολογιστές και προσφέρονται από οποιονδήποτε τα ζητήσει από έναν υπολογιστή που βρίσκεται πλησιέστερα από τον αρχικό φορέα περιεχόμενου. Στόχος είναι η μείωση της εξάρτησης από τους κεντρικούς εξυπηρετητές και η αποτελεσματικότερη και ταχύτερη παρουσίαση του περιεχομένου στις κατά τόπους οθόνες.

(45) Ενώ η επαναποθήκευση είναι μια τεχνική διαχείρισης δικτύου με την οποία ο χειριστής του δικτύου εγκαθιστά έναν υπολογιστή που λειτουργεί με ειδικό λογισμικό επαναποθήκευσης προκειμένου να βελτιώσει την ταχύτητα μετάδοσης του δικτύου και να μειώσει τις ανάγκες εύρους ζώνης, ο κατοπτρισμός είναι μια τεχνική με την οποία το περιεχόμενο αντιγράφεται σε εξυπηρετητές που βρίσκονται σε γεωγραφικά διασκορπισμένα σημεία.

(46) Ο κατοπτρισμός δεν προσφέρεται εν γένει ως αυτοδύναμη υπηρεσία. Σε ορισμένες περιπτώσεις, ένας φορέας περιεχομένου αποφασίζει να τοποθετήσει τους εξυπηρετητές του σε άλλα δίκτυα πλησιέστερα σε τελικούς χρήστες. Αυτό είναι το πλέον σύνηθες όταν ένας φορέας περιεχομένου έχει μικρό αριθμό μεγάλων αρχείων που επιθυμεί να τοποθετήσει πλησιέστερα σε συγκεκριμένες ομάδες τελικών χρηστών. Για παράδειγμα, η Microsoft και η Netscape χρησιμοποιούν ξεχωριστούς εξυπηρετητές μεταφόρτωσης που επιτρέπουν σε ευρωπαίους πελάτες να μεταφορτώνουν λογισμικό ταχύτερα απ' ό,τι εάν έπρεπε να μεταφορτώσουν τα αρχεία από τον αρχικό εξυπηρετητή στις ΗΠΑ.

(47) Συνήθως, όμως, ο κατοπτρισμός προσφέρεται ως μέρος του πακέτου των εταιρειών ξένιων υπηρεσιών στον ιστό (βλέπε ανωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 32 και 33) ή υπηρεσιών συνεγκατάστασης. Οι εν λόγω εταιρείες διατηρούν κέντρα δεδομένων που βρίσκονται σε ολόκληρο τον κόσμο και συνδέονται με πολλαπλά βασικά δίκτυα στο Διαδίκτυο. Όλοι οι σημαντικοί φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο παρέχουν ξένιες υπηρεσίες στον ιστό και υπηρεσίες συνεγκατάστασης. Για παράδειγμα, η MCI WorldCom ανακοίνωσε στις 31 Μαΐου 2000 ότι θα κατασκευάσει δεκατρία μεγάλα κέντρα δεδομένων στην Ευρώπη για στοχοθετημένους φορείς πρόσβασης, φορείς εφαρμογής και μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες. Τα νέα κέντρα θα προστεθούν στα 28 ήδη υπάρχοντα μικρότερα κέντρα της WorldCom στην Ευρώπη ([16]). Ο κατοπτρισμός που παρέχουν αυτοί οι φορείς κέντρων δεδομένων συνεπάγεται την εγκατάσταση πολλαπλών εξυπηρετητών σε γεωγραφικά διασκορπισμένα σημεία, έκαστος των οποίων μπορεί να επεξεργαστεί τα ίδια ερωτήματα και να παράσχει τις ίδιες πληροφορίες. Ο γεωγραφικός διασκορπισμός επιτρέπει σε φορείς ξένιων υπηρεσιών στον ιστό να χρησιμοποιούν το σύστημα ονομάτων τομέα (DNS) για να κατευθύνουν τα ερωτήματα είτε στον πλησιέστερο εξυπηρετητή, είτε να τα κατανέμουν μεταξύ διάφορων εξυπηρετητών για την εξισορρόπηση του φορτίου σε διάφορους εξυπηρετητές.

([16]) «WorldCom plans European data center roll-out», Emily Bourne, Total Telecom, 31 Μαΐου 2000.

Δίκτυα διαβίβασης περιεχομένου (CDN)

(48) Ο συνδυασμός των τεχνικών επαναποθήκευσης και κατοπτρισμού οδήγησε σε μια πιο προηγμένη μορφή διαβίβασης περιεχομένου, τα CDN. Τα CDN λειτουργούν με την εγκατάσταση εξυπηρετητών κρυφής μνήμης ή παρεμφερών συσκευών για πολλαπλά δίκτυα και σε διάφορα γεωγραφικά σημεία. Το CDN παρέχει στον πελάτη (φορέα περιεχομένου) λογισμικό που αναδιαμορφώνει αυτόματα τις ιστοσελίδες του ώστε να κατευθύνεται η αναζήτηση μεγάλων αντικειμένων από τον τελικό χρήστη στον εξυπηρετητή CDN που είτε βρίσκεται πλησιέστερα στον τελικό χρήστη, είτε, σε ορισμένες περιπτώσεις (βάσει αλγόριθμων παρακολούθησης και δρομολόγησης στο δίκτυο σε πραγματικό χρόνο) μπορεί να διαβιβάσει ταχύτερα το περιεχόμενο στον τελικό χρήστη. (π.χ. εάν η συμφόρηση επιβραδύνει τον πλησιέστερο εξυπηρετητή).

(49) Το CDN εκτελεί παρεμφερή λειτουργία με την επαναποθήκευση, αν και παρ' ότι ορισμένοι φορείς πρόσβασης χρησιμοποιούν κρυφή μνήμη για να βελτιώσουν την ικανότητά τους να «ανακτούν» περιεχόμενο στα δίκτυά τους (έτσι ώστε να είναι πλησιέστερα στους πελάτες των φορέων πρόσβασης), το CDN επιτρέπει σε φορείς περιεχομένου να «ωθούν» το περιεχόμενό τους σε άλλα δίκτυα. Έτσι, οι δύο προσεγγίσεις είναι συμπληρωματικές ως προς τα αποτελέσματά τους στη χρήση των βασικών δικτύων του Διαδικτύου.

(50) Οι φορείς περιεχομένου, πρωτίστως, επιθυμούν να διαβιβάζουν το περιεχόμενό τους στον τελικό χρήστη κατά το δυνατόν ταχύτερα. Η υψηλή αύξηση του ποσού των πληροφοριών που μεταφέρονται μέσω του Διαδικτύου οδήγησε σε περιορισμούς χωρητικότητας και μεγαλύτερους χρόνους απόκρισης σε ιστοθέσεις. Το CDN μειώνει τους χρόνους απόκρισης μειώνοντας το ποσό των δεδομένων που πρέπει να διέρχονται μέσω των διάφορων δικτύων. Η χρησιμοποίηση του CDN μειώνει το κόστος εύρους ζώνης και εξοπλισμού των φορέων περιεχομένου για την ίδια ποσότητα δεδομένων. Ένας φορέας περιεχομένου που χρησιμοποιεί υπηρεσία CDN χρειάζεται μικρότερη χωρητικότητα και λιγότερους εξυπηρετητές διότι δεν εξυπηρετεί τον όγκο του περιεχομένου του απευθείας. Το CDN πρέπει να καλύπτει μέρος αυτού του κόστους, αλλά μπορεί να το μεταβιβάσει στον φορέα περιεχομένου. Όμως, ένας φορέας περιεχομένου μπορεί επίσης να θεωρεί οικονομικότερη τη χρησιμοποίηση του CDN από την παροχή περιεχομένου από δικούς του εξυπηρετητές ή από εξυπηρετητές εγκατεστημένους σε κέντρα δεδομένων ξένιων υπηρεσιών στον ιστό.

(51) Εκτός των ανωτέρω τεχνικών, στο Διαδίκτυο αναπτύσσονται σήμερα νέες υπηρεσίες όπως ηλεκτρονικό εμπόριο, βίντεο σε απευθείας σύνδεση, φωνή στο ΠΔ κ.λπ. που χρειάζονται μεγαλύτερη χωρητικότητα από την μέχρι σήμερα απαιτούμενη και επιπλέον παρέχονται σε πραγματικό χρόνο. Για να καταστεί δυνατή η εκτέλεσή τους, οι υπηρεσίες αυτές πρέπει να μεταφέρονται μέσω δικτύων που δεν παρουσιάζουν κινδύνους βλαβών ή «απώλειας πακέτου» (άλλως η ποιότητα της εικόνας ή της μετατροπής της φωνής επηρεάζεται σοβαρά).

Β. *ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ*

ΣΥΝΔΕΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΝΩΤΑΤΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ Η ΚΑΘΟΛΙΚΗ ΣΥΝΔΕΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

(52) Στην απόφαση για την WorldCom/MCI της 8ης Ιουλίου 1998 ([17]) («WorldCom/MCI»), η Επιτροπή προσδιόρισε τρεις διακεκριμένες αγορές: i) υπηρεσίες πρόσβασης από τον κεντρικό υπολογιστή στο σημείο παρουσίας, ii) υπηρεσίες πρόσβασης στο Διαδίκτυο και iii) συνδετικότητα ανώτατου επιπέδου ή καθολική συνδετικότητα στο Διαδίκτυο. Η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι υπήρχε σημαντικός ανταγωνισμός στην αγορά πρόσβασης στο Διαδίκτυο και η ανάλυση επικεντρώθηκε επομένως στην αγορά συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου ή καθολικής συνδετικότητας στο Διαδίκτυο στην οποία δραστηριοποιούνται αμφότερα τα μέρη. Η έρευνα αγοράς που πραγματοποιήθηκε στην παρούσα υπόθεση επιβεβαιώνει ότι, για τους σκοπούς της παρούσας πράξης, το επίκεντρο πρέπει να είναι και πάλι η αγορά συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου ή καθολικής συνδετικότητας που εκτιμάται στην απόφαση WorldCom/MCI.

(53) Στην απόφαση για την WorldCom/MCI η Επιτροπή όρισε την παροχή συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου ή καθολικής συνδετικότητας ως ξεχωριστή αγορά εφόσον διαπίστωσε ότι οι φορείς που είναι μόνοι τους σε θέση να προσφέρουν πλήρη δυνατότητα σύνδεσης στο Διαδίκτυο είναι μόνον οι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου (οι λεγόμενοι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου στο Διαδίκτυο) και ότι η συνδετικότητά τους προσφέρεται εξ ολοκλήρου με βάση τις συμφωνίες ανταλλαγής κίνησης μεταξύ αυτών των δικτύων ανώτατου επιπέδου ή εσωτερικά. Οι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο δεύτερου επιπέδου (ή φορείς δεύτερου επιπέδου) ίσως είναι σε θέση να προσφέρουν συνδετικότητα με βάση τις συμφωνίες ομοτιμίας, αλλά πρέπει να τη συμπληρώνουν αγοράζοντας υπηρεσίες διαβίβασης. Διαπιστώθηκε ότι οι φορείς πρόσβασης δεύτερου επιπέδου εξακολουθούν να είναι υποχρεωμένοι να αγοράζουν υπηρεσίες διαβίβασης από τα δίκτυα ανώτατου επιπέδου και ότι δεν είναι σε θέση να επιτύχουν περιορισμό του ανταγωνισμού όσον αφορά τις τιμές χρέωσης που χρησιμοποιεί το δίκτυο ανώτατου επιπέδου. Το ίδιο συμπέρασμα συνάγεται και για τους μεταπωλητές. Συνοψίζοντας, η σχετική αγορά στην οποία αναπτύσσουν δραστηριότητα η MCI και η WorldCom είναι η αγορά της παροχής συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου ή «καθολικής» συνδετικότητας στο Διαδίκτυο.

(54) Εκείνη την περίοδο, η MCI και η WorldCom αμφισβήτησαν την πρόταση της Επιτροπής ότι το Διαδίκτυο έχει ιεραρχημένη δομή. Ωστόσο, η Sprint ισχυρίστηκε ότι το Διαδίκτυο

([17]) Υπόθεση M.1069 ΕΕ L 116 της 4.5.1999, σ. 1.

έχει ιεραρχημένα χαρακτηριστικά και δεν απέρριψε αυτούς τους ισχυρισμούς ([18]). Στην παρούσα πράξη τα μέρη ισχυρίζονται ότι το Διαδίκτυο δεν είναι ιεραρχημένο. […]* ([19]) […]*. Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαίωσε όμως το πόρισμα της Επιτροπής στην απόφαση WorldCom/MCI ότι το Διαδίκτυο αποτελεί μια ιεραρχημένη δομή και ότι υπάρχουν φορείς δικτύου ανώτατου επιπέδου που επιτυγχάνουν τη συνδετικότητά τους μόνο με συμφωνίες ομοτιμίας μεταξύ δικτύων ανώτατου επιπέδου ή εσωτερικά. Η έρευνα δείχνει επίσης ότι οι φορείς δικτύου ανώτατου επιπέδου εξακολουθούν να βασίζονται σε συμφωνίες ομοτιμίας χωρίς πληρωμή σε σημεία ιδιωτικής ανταλλαγής. Αφετέρου, μικρότεροι (δεύτερου επιπέδου) φορείς δικτύου εξακολουθούν να βασίζονται σε εθνικές ή περιφερειακές συμφωνίες ομοτιμίας (συμπεριλαμβανομένων των ευρωπαϊκών θυγατρικών της MCI WorldCom) για την απόκτηση εθνικής, περιφερειακής και, ίσως, ευρωπαϊκής συνδετικότητας. Παρ' όλα αυτά, για να αποκτηθεί καθολική συνδετικότητα ακόμη και μεγάλοι ευρωπαίοι φορείς δικτύου αγοράζουν υπηρεσίες διαβίβασης από έναν ή περισσότερους φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου. Τα επόμενα τμήματα αποτελούνται από περιφερειακούς φορείς δικτύου και τους φορείς πρόσβασης στο Διαδίκτυο που αγοράζουν συνδετικότητα για τους πελάτες τους σε επίπεδο λιανικής πώλησης […]*. Συνοπτικά, όλες οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν στην παροχή υπηρεσιών στο Διαδίκτυο αγοράζουν υπηρεσίες διαβίβασης και είναι άμεσοι ή έμμεσοι πελάτες των φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Ουδείς επιτυγχάνει καθολική συνδετικότητα χωρίς να έχει πρόσβαση στα δίκτυα φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου.

(55) Σύμφωνα με τις πληροφορίες που κοινοποίησαν τα μέλη επιβεβαιώνεται επίσης η γεωγραφική ιεραρχία στο Διαδίκτυο, πράγμα που σημαίνει ότι τα αμερικανικά δίκτυα θεωρούνται σημαντικότερα από άλλα. Η MCI WorldCom έχει τρία περιφερειακά βασικά δίκτυα: AS 701 (Βόρεια Αμερική), AS 702 (Ευρώπη) και AS 703 (Ασία-Ειρηνικός). [Για να αποκτηθεί ομοτιμία για καθολική συνδετικότητα, ο φορέας δικτύου πρέπει να πληροί τα κριτήρια που θέτει η UUNet για την ομοτιμία στη Βόρεια Αμερική]*. Η Sprint παρέχει υπηρεσίες Διαδικτύου μόνον στις ΗΠΑ. Οι συμφωνίες της Sprint με ομότιμα δίκτυα προσφέρουν συνδετικότητα στο δίκτυό της στις ΗΠΑ μόνον εάν τα ομότιμα δίκτυα προσφέρουν παγκόσμιο δίκτυο.

(56) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι όλες οι αναλύσεις της σχετικής αγοράς προϊόντος πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τις πρόσφατες εξελίξεις όσον αφορά τον χαρακτήρα και το πεδίο του Διαδικτύου. Υποστηρίζουν ότι η αυξημένη ζήτηση καθολικής συνδετικότητας επέφερε αύξηση της προσφοράς τόσο στις ΗΠΑ όσο και στην Ευρώπη. Ειδικότερα η ελευθέρωση των αγορών τηλεπικοινωνιών στην ΕΕ οδήγησε στην επιτυχή και συνεχή είσοδο σημαντικών νέων φορέων δικτύου στο Διαδίκτυο και ενίσχυσε το ρόλο που διαδραματίζουν ορισμένοι ευρωπαίοι φορείς δικτύου. Η εμφάνιση της ελεγχόμενης κατανομής περιεχομένου (CCD), των περιφερειακών συμφωνιών ομοτιμίας και της μεγαλύτερης χρήσης του κατοπτρισμού, της επαναποθήκευσης και της αγοράς υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς έχουν επίσης διαδραματίσει αποφασιστικό ρόλο την τελευταία διετία μειώνοντας την εξάρτηση των φορέων πρόσβασης και των φορέων περιεχομένου στο Διαδίκτυο από τους φορείς βασικού δικτύου που εδρεύουν στις ΗΠΑ.

(57) Η έρευνα που πραγματοποίησε η Επιτροπή δείχνει ότι παρά τη σημαντική είσοδο νέων φορέων πρόσβασης σε επίπεδο λιανικής πώλησης, στην Ευρώπη και αλλού, δεν υπάρχει σημαντική είσοδο νέων φορέων δικτύου στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου. Οι δύο μεγάλοι φορείς ανώτατου επιπέδου που εισήλθαν στην αγορά είναι η Cable & Wireless ([20]), που αγόρασε τις δραστηριότητες της MCI τις σχετικές με το Διαδίκτυο, και η AT & T, μέσω της απόκτησης, μεταξύ άλλων, των παγκόσμιων δικτύων IBM. Οι πράξεις αυτές δεν μεταβάλλουν το επίπεδο συγκέντρωσης της αγοράς, δεδομένου ότι τα αποκτηθέντα δίκτυα ανήκαν ήδη στο ανώτατο επίπεδο φορέων συνδετικότητας στο Διαδίκτυο.

(58) Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε επίσης ότι ακόμη και αν υπήρξε αλλαγή της ροής κίνησης και λιγότερη κίνηση προερχόμενη από την Ευρώπη αποστέλλεται στις ΗΠΑ, η εξάρτηση του ευρωπαίου φορέα δικτύου στο Διαδίκτυο από τους φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο των ΗΠΑ εξακολουθεί να είναι σημαντική. Ακόμη και οι μεγαλύτεροι ευρωπαίοι φορείς δικτύου στο Διαδίκτυο αποστέλλουν το 50 έως 80 % της κίνησης στο Διαδίκτυο που προέρχεται από τα δίκτυά τους στις ΗΠΑ. […]* ([21]).Τρίτοι συμφωνούν εν γένει ότι το ποσοστό αυτό πιθανόν να μειωθεί κάπως τα επόμενα έτη λόγω της αύξησης του εθνικού περιεχομένου. Όμως, παρά την τάση αυτή αναμένεται συνεχής ισχυρή εξάρτηση από τους μεγάλους φορείς δικτύου των ΗΠΑ όσον αφορά τη συνδετικότητα. Και αυτό διότι, οι ευρωπαίοι πελάτες εξακολουθούν να ζητούν πρόσβαση στις πλέον δημοφιλείς ιστοθέσεις παγκοσμίως που βρίσκονται στις ΗΠΑ. Η επεκτεινόμενη χρήση του κατοπτρισμού και της επαναποθήκευσης δεν θα αλλάξει την κατάσταση σε σημαντικό βαθμό, δεδομένου ότι υπάρχει επίσης ισχυρή αύξηση ιστοθέσεων και περιεχομένου στις ΗΠΑ. Παρά την αυξημένη χρήση αυτών των τεχνικών, υπάρχει συνεχής ισχυρή εξάρτηση από φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου για την απόκτηση καθολικής (παγκόσμιας) συνδετικότητας.

(59) Σε κάθε περίπτωση, καίτοι στο παρελθόν μεγάλο μέρος της κίνησης προς τις ΗΠΑ κατευθύνεται σήμερα σε άλλα μέρη ή σε περιορισμένο βαθμό κατοπτρίζεται στην Ευρώπη, μεγάλο μέρος της κίνησης που προέρχεται από την Ευρώπη

([18]) Αίτηση της Sprint Corporation και της MCIWorldCom Inc προς την ομοσπονδιακή επιτροπή επικοινωνιών των ΗΠΑ, της 20ής Μαρτίου 2000, σ. 90, υποσημείωση 142.

([19]) […]*.

([20]) Παρατηρήσεις της Cable & Wireless προς την ομοσπονδιακή επιτροπή τηλεπικοινωνιών των ΗΠΑ (FCC) της 18ης Φεβρουαρίου 2000.

([21]) […]*.

θα συνεχίσει να αποστέλλεται σε θυγατρικές στην Ευρώπη φορέων δικτύου με έδρα τις ΗΠΑ εφόσον πολλοί από αυτούς τους φορείς έχουν δίκτυα στην Ευρώπη και άλλες περιοχές με αποτέλεσμα η κίνηση να είναι στοχοθετημένη σε αυτά τα δίκτυα. Έτσι, ακόμη και με αλλαγή στη ροή κίνησης, η εξάρτηση από φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου (ΗΠΑ) θα συνεχιστεί. Ούτε και η αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς φαίνεται να είχε σημαντικό αντίκτυπο στη ροή κίνησης. Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι οι ευρωπαίοι φορείς πρόσβασης αγοράζουν συνδετικότητα από περιφερειακούς (ευρωπαίους) φορείς συνδετικότητας δεύτερου επιπέδου, αλλά βασίζονται και στη διαβίβαση με τουλάχιστον έναν φορέα συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου για την απόκτηση καθολικής συνδετικότητας.

(60) Ως εκ τούτου η Επιτροπή, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι παρά τις εξελίξεις στο Διαδίκτυο από το 1998, υπάρχει διακεκριμένη αγορά για την παροχή συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου ή καθολικής συνδετικότητας στο Διαδίκτυο. Η αυξημένη χρήση της επαναποθήκευσης, του κατοπτρισμού και της αγοράς υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς δεν μεταβάλλει αυτό το συμπέρασμα.

Η απάντηση των μερών

(61) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων (η απάντηση), τα μέρη αμφισβήτησαν τον ορισμό αγοράς προϊόντος και την ιεραρχημένη δομή της αγοράς που υποστήριξε η Επιτροπή. Σύμφωνα με τα μέρη, τα ομότιμα δίκτυα δεύτερου επιπέδου μπορούν να αποφεύγουν τους φορείς ανώτατου επιπέδου όσον αφορά την απόκτηση καθολικής συνδετικότητας. Επιπλέον, νέες τεχνολογικές εξελίξεις θα μεταβάλλουν τον ιεραρχημένο χαρακτήρα του κλάδου.

(62) Ας σημειωθεί κατ' αρχήν ότι τα μέρη αναγνωρίζουν στην κοινή απάντησή τους στη κοινοποίηση των αιτιάσεων ότι «τα ομότιμα δίκτυα δεύτερου επιπέδου (…) δεν αποτελούν μέρος του "χωρίς προκαθορισμένες επιλογές" πυρήνα του Διαδικτύου. Δηλαδή, δεν μπορούν να διαβιβάζουν κίνηση σε άλλους προορισμούς στο Διαδίκτυο χωρίς να βασίζονται σε υπηρεσίες διαβίβασης που έχουν αγοράσει από άλλον φορέα πρόσβασης» ([22]). Επιπλέον, τα μέρη έχουν διαφορετική άποψη για τη σχετική αγορά προϊόντος. Στην απάντηση, η Sprint διατυπώνει την άποψη ότι τέσσερις επιπλέον εταιρείες πρέπει να προστεθούν σε αυτές που αναγνωρίζει η Επιτροπή ως φορείς της αγοράς ανώτατου επιπέδου. Όμως, η Sprint δεν αμφισβητεί την ιεραρχημένη δομή του Διαδικτύου. Η MCI WorldCom εξακολουθεί να υποστηρίζει ότι η σχετική αγορά είναι σημαντικά ευρύτερη από την αγορά που προσδιορίζει η Επιτροπή.

(63) Στη διάρκεια της ακρόασης ένα τρίτο μέρος κοινοποίησε στοιχεία σχετικά με την φθίνουσα ποιότητα των υπηρεσιών του η οποία οφείλεται στην έλλειψη άμεσων συνδέσεων ανταλλαγής κίνησης με την MCI WorldCom στην Ευρώπη.

([22]) Κοινή απάντηση στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, παράγραφος 264 και υποσημείωση 235.

(64) Τα μέρη ισχυρίστηκαν ότι οι σχέσεις ομοτιμίας δεύτερου επιπέδου (ανταλλαγή κίνησης μεταξύ τοπικών και περιφερειακών φορέων συνδετικότητας) επιτρέπουν σε πελάτες φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου να ασκούν περιορισμό του ανταγωνισμού σε φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Σύμφωνα με τα μέρη, στην περίπτωση που όλοι οι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου θα αύξαναν τις τιμές των υπηρεσιών διαβίβασης κατά 5 έως 10 %, τα ομότιμα δίκτυα δεύτερου επιπέδου θα μπορούσαν να αναδρομολογήσουν την κίνηση επιτυχώς και αποτελεσματικά σε βαθμό που η αύξηση των τιμών διαβίβασης θα ήταν ασύμφορη. Επιπλέον, ως παραλλαγή της έλλειψης ιεραρχημένης δομής του Διαδικτύου, τα μέρη υποστήριξαν στην απάντησή τους ότι ο ορισμός αγοράς της Επιτροπής αγνοεί τις εξελίξεις εκτός των ΗΠΑ και την εμφάνιση ισχυρών φορέων στην Ευρώπη.

(65) Τα μέρη δεν έλαβαν υπόψη το γεγονός ότι οι πελάτες υπηρεσιών διαβίβασης των φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου δεν έχουν άλλες διαθέσιμες πηγές για την απόκτηση καθολικής συνδετικότητας. Για να υπάρξει υποκατάστατο στη συνδετικότητα που προσφέρουν προμηθευτές ανώτατου επιπέδου, θα πρέπει φορείς δεύτερου επιπέδου να συνάψουν πολύ μεγάλο αριθμό συμφωνιών ομοτιμίας και διαβίβασης με όσους φορείς πρόσβασης συνδέονταν προηγουμένως μόνο μέσω στρώματος ανώτατου επιπέδου. Δεδομένου ότι υπάρχουν χιλιάδες φορείς πρόσβασης παγκοσμίως, ένα τέτοιο έργο είναι αναμφίβολα μη αποτελεσματικό ως προς το κόστος σε σύγκριση με τη σχετική αύξηση των τιμών των υπηρεσιών διαβίβασης ([23]).

(66) Επιπλέον, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η Επιτροπή δεν έλαβε ορθά υπόψη τις επιπτώσεις των τεχνολογιών αποθήκευσης και διανομής του περιεχομένου κατά την εκτίμηση της σχετικής αγοράς. Σύμφωνα με τα μέρη, οι τεχνικές αυτές δεν είναι αυτοδύναμες υπηρεσίες, αλλά αποτελούν μερικό υποκατάστατο της βασικής μεταφοράς. Τέτοιου είδους τεχνικές φέρουν το περιεχόμενο εγγύτερα στους χρήστες, επιτρέποντας έτσι σε «περισσότερη κίνηση» να αποφεύγει τα βασικά δίκτυα.

(67) Όπως αναφέρεται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 38, και επίσης εκτιμάται περαιτέρω στην αιτιολογική σκέψη 172, η έρευνα της Επιτροπής κατέδειξε ότι η αυξημένη χρήση τέτοιων τεχνικών δεν είχε σημαντικό αντίκτυπο στη διάρθρωση της αγοράς. Το μεγαλύτερο μέρος της κίνησης εξακολουθεί να διαβιβάζεται μέσω φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Επιπλέον, δεδομένου ότι οι τεχνικές αυτές δεν επιτρέπουν πλήρη παράκαμψη των φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου, υπάρχει συνεχής και αναπόφευκτη εξάρτηση από τους φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου προκειμένου να εξασφαλίζεται η καθολική συνδετικότητα. Σε κάθε περίπτωση, οι τεχνικές αυτές δεν χρησιμοποιούνται μόνον από φορείς περιεχομένου και μικρότερους φορείς συνδετικότητας αλλά και από τους μεγαλύτερους φορείς συνδετικότητας ανάλογα με τη χωρητικότητά τους ως κέντρου δεδομένων και φορείς συνεγκατάστασης.

([23]) Τα μέρη αναγνωρίζουν ότι υπάρχουν χιλιάδες φορείς πρόσβασης παγκοσμίως. Βλέπε για παράδειγμα σ. 119 της απάντησης στην κοινοποίηση των αιτιάσεων.

(68) Τα μέρη υποστήριξαν επίσης ότι ο ορισμός αγοράς της Επιτροπής δεν λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι η αγορά συνδετικότητας «ανώτατου επιπέδου» έχει καταστεί ουσιαστικά πιο ανταγωνιστική, καθώς η σχετική θέση εκάστου των «βασικών φορέων» που αναγνωρίζονται στην απόφαση WorldCom/MCI, έχει περιοριστεί.

(69) Το επιχείρημα αυτό δεν έχει σημασία για το ζήτημα του καθορισμού των σχετικών αγορών, δεδομένου ότι αφορά την εκτίμηση του επιπέδου του ανταγωνισμού στην αγορά. Επιπλέον, αντίθετα με τις απόψεις των μερών, από το 1998 δεν έχει υπάρξει σημαντική είσοδος στην αγορά. Καταρχήν, στην απόφαση για την World/Com/MCI του 1998, η Επιτροπή έλαβε υπόψη μια σχετική αγορά αποτελούμενη από δεκαέξι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Οι εν λόγω φορείς της αγοράς ήσαν τα ομότιμα δίκτυα με τους τέσσερις βασικούς φορείς. Στην παρούσα διαδικασία, η Επιτροπή θεωρεί ότι υπάρχουν εν προκειμένω 17 φορείς ανώτατου επιπέδου. Οι εν λόγω φορείς επιλέγησαν συνδυάζοντας αυτούς που ανταλλάσσουν κίνηση με αμφότερα τα κοινοποιούντα μέρη και απόψεις τρίτων. Ως εκ τούτου, το σύνολο των συμμετεχόντων στην αγορά που προσδιορίζονται στην παρούσα διαδικασία καθορίστηκε βάσει ευρύτερων κριτηρίων από αυτά που χρησιμοποιήθηκαν στη διαδικασία WorldCom/MCI. Σε κάθε περίπτωση, η είσοδος της AT & T στην αγορά (ιδίως μέσω της αγοράς των υφιστάμενων φορέων ανώτατου επιπέδου) δεν είχε σημαντική επίπτωση στο μερίδιο αγοράς της MCI WorldCom. Το μερίδιο αγοράς της MCI WorldCom κατά την τελευταία διετία ήταν σχετικά σταθερό ανάλογα με τη μεθοδολογία που χρησιμοποιήθηκε για τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

(70) Οι παγκόσμιες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες (ΠΤΥ) είναι υπηρεσίες τηλεπικοινωνιών που συνδέουν ορισμένες διαφορετικές θέσεις πελατών, εν γένει σε τουλάχιστον σε δύο διαφορετικές ηπείρους και σε μεγαλύτερο αριθμό διαφορετικών χωρών. Αγοράζονται συνήθως από πολυεθνικές εταιρείες (ΠΕΕ) με παρουσία σε πολλές χώρες και αρκετές ηπείρους. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες είναι ενισχυμένες υπηρεσίες — που υπερβαίνουν την παροχή απλών υπηρεσιών όπως βασική φωνητική τηλεφωνία και φαξ — εξασφαλίζοντας στους πελάτες δέσμη λύσεων που περιλαμβάνει ιδεατά ιδιωτικά δίκτυα για φωνητικές υπηρεσίες και υπηρεσίες δεδομένων και προηγμένες λειτουργίες.

Χαρακτηριστικά της ζήτησης

(71) Στη διάρκεια της έρευνας της αγοράς τα μέρη εξήγησαν ότι η παροχή ΠΤΥ είναι μια διαδικασία σε δύο στάδια ([24]). Το πρώτο στάδιο για πελάτες που επιθυμούν τέτοιες υπηρεσίες περιλαμβάνει συνήθως τη δημοσίευση αίτησης υποβολής πρότασης (ΑΥΠ) (που περιλαμβάνει λεπτομερή περιγραφή των προσαρμοσμένων αναγκών τους) για πιθανούς προμηθευτές που καλούνται να λάβουν μέρος σε διαγωνισμό. Στο δεύτερο στάδιο, που ακολουθεί της υποβολής προσφορών, ο πελάτης διεξάγει περιορισμένες διαπραγματεύσεις με μικρό αριθμό φορέων μεταξύ των επικρατέστερων υποψηφίων πριν από την επιλογή του φορέα στον οποίο κατακυρώνεται ο διαγωνισμός. Στη συνέχεια πραγματοποιούνται διεξοδικές διαπραγματεύσεις σχετικά με τη σύμβαση με τον φορέα στον οποίο κατακυρώθηκε ο διαγωνισμός.

([24]) Σελίδα 20 του μνημονίου σχετικά με την αγορά ΠΠΤΥ που υποβλήθηκε στις 17 Μαρτίου 2000.

(72) Οι πελάτες παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών απαιτούν ο φορέας τους να είναι σε θέση να παρέχει προσαρμοσμένα συνεχή δίκτυα και υπηρεσίες. Οι πελάτες αναμένουν τα δίκτυα να καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα γεωγραφικά διασκορπισμένων σημείων, ορισμένα των οποίων μπορεί να βρίσκονται σε απομακρυσμένες περιοχές, π.χ. πετρελαϊκές εγκαταστάσεις σε απομονωμένες περιοχές. Αναμένουν επίσης να τους διατίθεται επαρκές εύρος ζώνης προς στήριξη της κίνησης προς και από όλες τις θέσεις με αξιόπιστο τρόπο. Οι μεγαλύτεροι προμηθευτές τέτοιων υπηρεσιών δύνανται να προσφέρουν τις υπηρεσίες μέσω δικών τους δικτύων. Ωστόσο, για τους περισσότερους φορείς ή/και για ορισμένες θέσεις, ο προμηθευτής ενδεχομένως χρειαστεί να χρησιμοποιήσει (εκμισθώσει) δίκτυα άλλων εταιρειών για την κάλυψη περιοχών που δεν εξυπηρετεί και για τη διασφάλιση της αξιοπιστίας στο συγκεκριμένο δίκτυο.

(73) Οι περισσότεροι πελάτες απαιτούν την παροχή δέσμης υπηρεσιών, ενώ κάποιοι — μικρός αριθμός — μπορεί να αγοράζουν μεμονωμένες υπηρεσίες για συγκεκριμένες ανάγκες και να πραγματοποιούν οι ίδιοι κάποια ενοποίηση. Όμως, οι συμβάσεις δεν διαιρούνται κατά τρόπο που να επιτρέπουν σε μεμονωμένους φορείς να λαμβάνουν μέρος σε διαγωνισμούς για διάφορες «παρτίδες».

(74) Όταν ζητήθηκε από έναν ερωτηθέντα να απαριθμήσει τις βασικές παραμέτρους που εφαρμόζονται για την επιλογή ενός προμηθευτή παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, ο συγκεκριμένος φορέας επικαλέστηκε μελέτη της Yankee Group ([25]) σύμφωνα με την οποία η τιμή ήταν το τέταρτο σημαντικότερο κριτήριο κατά την εκτίμηση του προϊόντος που προσφέρει ένας προμηθευτής μετά από την αξιοπιστία, την υπηρεσία/υποστήριξη, τη συνδετικότητα/συμβατότητα/υποδομή. Μεταξύ άλλων παραμέτρων ήσαν πολιτισμός/γλώσσα/ζώνες χρόνου, εύρος ζώνης/χωρητικότητα, διαχείριση δικτύου, καθυστερήσεις/χρόνος εγκατάστασης, παγκόσμια κάλυψη, ζητήματα στελέχωσης/προσωπικού, συντονισμός και ικανότητα. Οι πελάτες που απάντησαν στην έρευνα αγοράς της Επιτροπής επιβεβαίωσαν ότι η τιμή δεν ήταν το μοναδικό κριτήριο που έλαβαν υπόψη όταν αποφάσιζαν για τους προμηθευτές τους. Όμως, συνήθως η τιμή δεν θεωρείται το πρώτο και κύριο κριτήριο κατά την αρχική διαδικασία. Μάλλον το ζήτημα της τιμολόγησης καθίσταται βασικής σημασίας στο δεύτερο στάδιο της διαδικασίας (όταν οι προσφορές διάφορων επικρατέστερων υποψηφίων συγκρίνονται μεταξύ τους).

(75) Οι αξιόπιστοι προσφέροντες στην αγορά ΠΤΥ πρέπει να δίνουν προτεραιότητα στις εγκαταστάσεις (δηλαδή να έχουν δικά τους δίκτυα για το μεγαλύτερο μέρος της κίνησής τους προκειμένου να εξασφαλίζονται υψηλά επίπεδα αξιοπιστίας και ποιότητας της υπηρεσίας, να είναι σε θέση να παρέχουν επαρκές εύρος ζώνης και να ελέγχουν το κόστος), να έχουν παγκόσμια κάλυψη και υπηρεσίες υποστήριξης του πελάτη (ορισμένοι πελάτες απαιτούν οι εγκαταστάσεις εξυπηρέτησης πελατών να βρίσκονται πλησίον του πελάτη, ακόμη και αν η θέση τους μπορεί να μην αποτελεί βασικό τεχνικό ζήτημα). Η υπάρχουσα πελατειακή βάση επίσης σημαντικό στοιχείο προκειμένου να πείθονται οι πελάτες ότι ο προμηθευτής είναι σε θέση να παρέχει αποτελεσματικά τις υπηρεσίες.

([25]) Βλέπε σύνοψη της έκθεσης της Yankee Group «The Bell(e)s of the Ball Give Their Hands: Qwest/US WEST and Global Crossing/Frontier» στην ιστοθέση: www.yankeegroup.com.

Χαρακτηριστικά της προσφοράς

(76) Οι προμηθευτές διαθέτουν ποικίλα μέσα για να ικανοποιούν τις ανάγκες των πελατών. Οι πελάτες δύνανται να αγοράζουν βασικά στοιχεία του πακέτου παγκόσμιων τηλεπικοινωνιών, όπως ένα δίκτυο δεδομένων και τις ειδικές εφαρμογές για την εκμετάλλευση του συγκεκριμένου δικτύου, για παράδειγμα η διεθνής υπηρεσία 800, και στη συνέχεια να εξασφαλίζουν οι ίδιοι τη συναρμολόγηση αυτών των υπηρεσιών που αγοράζονται από ξεχωριστούς προμηθευτές για τη δημιουργία βελτιωμένων υπηρεσιών και την παροχή διευκολύνσεων συντήρησης και υποστήριξης των πελατών εσωτερικά. Εναλλακτικά, οι πελάτες δύνανται να αγοράζουν συνδυασμένα πακέτα από εξειδικευμένους προμηθευτές όπου η συναρμολόγηση του πακέτου και η τρέχουσα συντήρηση και υποστήριξη των πελατών πραγματοποιούνται από τον προμηθευτή, με τη δυνατότητα να μπορεί ο προμηθευτής να προσφέρει υψηλότερες εγγυήσεις απόδοσης σε χαμηλότερο κόστος λόγω του ολοκληρωμένου χαρακτήρα του πακέτου. Η τελική επιλογή προσφοράς είναι η πλήρης ανάθεση των δραστηριοτήτων του πελάτη στον προμηθευτή. Αυτό περιλαμβάνει συχνά τη μεταφορά προσωπικού στον προμηθευτή και όχι απλώς την προσφορά του ολοκληρωμένου πακέτου υπηρεσιών.

(77) Ανεξαρτήτως των επακριβών αναγκών του πελάτη, οι ζητούμενες υπηρεσίες θα περιλαμβάνουν πάντα έναν συνδυασμό παρεμφερών στοιχείων (ένα δίκτυο, ένα πρωτόκολλο δεδομένων [π.χ. X.25, αναμετάδοση πλαισίου, ΑΤΜ (τρόπος ασύγχρονης μεταφοράς) ή ΠΔ (πρωτόκολλο Διαδικτύου)], άλλες υπηρεσίες για την λειτουργία μέσω αυτού του πρωτοκόλλου από κοινού με σημαντικά ποιοτικά στοιχεία όπως η γεωγραφική κάλυψη, η ικανότητα εξασφάλισης της ποιότητας της υπηρεσίας (με τη συνέχεια, τη στενή υποστήριξη του πελάτη, την υψηλή αξιοπιστία, κ.λπ.) με παρεμφερές κόστος. Οι προμηθευτές θα πρέπει να είναι σε θέση να προσφέρουν όλα αυτά τα χαρακτηριστικά. Διαθέτοντας το πλήρες φάσμα υπηρεσιών θα έχουν επίσης οφέλη όσον αφορά τον έλεγχο του κόστους και την αξιοπιστία του συνολικού πακέτου υπηρεσιών και, έτσι, θα βελτιώσουν την εικόνα που θα έχει ο πελάτης για τον προμηθευτή.

Η διαδικασία των διαγωνισμών

(78) Τα κοινοποιούντα μέρη παρείχαν εξηγήσεις σχετικά με τη διαδικασία των διαγωνισμών στη διάρκεια της έρευνας της Επιτροπής. Οι πελάτες δημοσιεύουν τυπικά αιτήσεις υποβολής προτάσεων (ΑΥΠ) για δυνητικούς προμηθευτές. Σε ορισμένες περιπτώσεις, πριν από κάθε ΑΥΠ δημοσιεύουν αιτήσεις παροχής πληροφοριών (ΑΠΠ), προκειμένου να γνωρίσουν τις επιλογές που προσφέρουν οι σημαντικότεροι προμηθευτές. Ορισμένες φορές οι ΑΥΠ είναι εκτενή έγγραφα: ένας πελάτης ανέφερε ότι ένα τέτοιο έγγραφο μπορεί να αριθμεί 100 σελίδες. Στη συνέχεια το έγγραφο ΑΥΠ κοινοποιείται στους προμηθευτές που επιλέγησαν να συμμετάσχουν στο διαγωνισμό για τη συγκεκριμένη σύμβαση.

(79) Η απάντηση στην ΑΥΠ μπορεί να είναι ομοίως εκτενής και αποσκοπεί να ικανοποιήσει τις τεχνικές ανάγκες του πελάτη. Σύμφωνα με την MCI WorldCom, η τιμή που προτείνεται αρχικά στην απάντηση σε μια ΑΥΠ καθορίζεται από προηγούμενη εμπειρία σχετικά με τις παρεχόμενες υπηρεσίες και τη γεωγραφική κάλυψη της υπηρεσίας. […]*.

(80) [Ο υπολογισμός του κόστους του φορέα διαβίβασης για την εκτέλεση σύμβασης ΠΤΥ είναι μια πολύπλοκη άσκηση που περιλαμβάνει τη συνεκτίμηση ευρέος φάσματος παραγόντων, μεταξύ άλλων, διαχείριση, εμπορία, πωλήσεις και υποστήριξη, προσωπικό και κόστος εξοπλισμού.]*

(81) […]*. Μετά την παραλαβή των προσφορών, δεδομένου ότι συνήθως κανένας προμηθευτής δεν συνδυάζει πλήρως τις λεπτομερείς απαιτήσεις της ΑΥΠ, πραγματοποιούνται διευκρινιστικές συναντήσεις με σκοπό την κατανόηση και αξιολόγηση των τεχνικών πτυχών της προσφοράς. Η συγκεκριμένη διαδικασία αξιολόγησης, από ομάδα εμπειρογνωμόνων, μπορεί να διαρκέσει αρκετούς μήνες.

(82) Εφόσον ο φορέας παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών φθάσει το δεύτερο στάδιο της διαδικασίας του διαγωνισμού (δηλαδή όταν ο δυνητικός πελάτης έχει καταρτίσει κατάλογο επικρατέστερων υποψηφίων), σύμφωνα με τα μέρη αρχίζουν οι διαπραγματεύσεις για την τιμή με τον δυνητικό πελάτη. Συνήθως ο αριθμός των επιλεγέντων επικρατέστερων φορέων κυμαίνεται από τρεις έως πέντε. Από την περιγραφή της αγοράς του διαγωνισμού που παρείχαν τα κοινοποιούντα μέρη και τα στοιχεία που προσκόμισαν τρίτοι, ακόμη και αν κάθε προσφορά αποτελεί αντικείμενο ξεχωριστής διαπραγμάτευσης στην πράξη μια καλή ομάδα προσφερόντων γνωρίζει την ταυτότητα των αντιπάλων της στο δεύτερο στάδιο της διαδικασίας του διαγωνισμού. Συνήθως, ο προσφέρων γνωρίζει την ταυτότητα και συχνά μια γενική ένδειξη της ανταγωνιστικότητας ορισμένων προσφορών.

(83) Εφόσον αποφασιστεί ο προμηθευτής η σύμβαση κατακυρώνεται και οριστικοποιείται η λεπτομερής συμφωνία. Ορισμένοι πελάτες χρησιμοποιούν συμβούλους για τμήμα της διαδικασίας του διαγωνισμού: π.χ. προετοιμασία ΠΥΠ ή ορισμένες φορές για τη διεκπεραίωση του συνόλου σχεδόν της διαδικασίας.

Η παροχή πακέτων παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών

(84) Η παροχή πακέτων εξατομικευμένων βελτιωμένων και προστιθέμενης αξίας τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών προς επιχειρήσεις αποτελεί μια σχετική αγορά προϊόντος για τους σκοπούς της παρούσας υπόθεσης.

(85) Στην κοινοποποίησή τους, τα μέρη λαμβάνουν υπόψη τους ορισμούς αγοράς που έχει χρησιμοποιήσει η Επιτροπή για ορισμένες αποφάσεις που καλύπτουν τον τομέα των ΠΤΥ σε ΠΕΕ. Οι πλέον πρόσφατες αποφάσεις που παραθέτουν

αφορούν την BT/AT & T ([26]) και την AT & T/IBM ([27]). Για την BT/AT & T, η Επιτροπή καθόρισε μια αγορά «παροχής πακέτων εξατομικευμένων βελτιωμένων και προστιθέμενης αξίας παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών προς εταιρείες, αναφερόμενη στο εξής ως η αγορά παροχής παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών». Στην κοινοποίησή τους, τα μέρη συμφωνούν με την εκτίμηση της Επιτροπής για την BT/AT & T ότι η αγορά προϊόντος δεν πρέπει να αναλύεται σε περισσότερο περιορισμένες αγορές προϊόντος για μεμονωμένες υπηρεσίες που περιλαμβάνονται στο φάσμα παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Τα μέρη σημειώνουν επίσης ότι τα πακέτα παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών είναι προσαρμοσμένες λύσεις και συνεπώς ο σχεδιασμός, η δημιουργία πακέτων και η διαχείριση πραγματοποιούνται σε μεμονωμένη βάση προκειμένου να ικανοποιούν τις ανάγκες επικοινωνιών κάθε πελάτη σε δεδομένη χρονική στιγμή.

(86) Οι προσφερόμενες υπηρεσίες που θεωρήθηκαν από τα κοινοποιούντα μέρη ως ανήκουσες στη δέσμη υπηρεσιών που περιλαμβάνονται στην αγορά προϊόντος ήσαν: εγχώριες και διεθνείς επικοινωνίες φωνής· εγχώριες και διεθνείς επικοινωνίες δεδομένων που παρέχονται σε διάφορες πλατφόρμες όπως αναμετάδοση πλαισίου, ATM και ΠΔ· βελτιωμένες φωνητικές υπηρεσίες και υπηρεσίες δεδομένων· διεθνείς υπηρεσίες ατελών κλήσεων· υπηρεσίες ανταλλαγής μηνυμάτων· κέντρα κλήσης· υπηρεσίες εικονο- και ηχοδιάσκεψης· ενδοδίκτυα/εξωδίκτυα· ιδεατά ιδιωτικά δίκτυα (VPN)· αποκλειστική πρόσβαση στο Διαδίκτυο και τηλεκάρτες εταιρειών.

(87) Η Επιτροπή διερεύνησε κατά πόσον αυτός ο ορισμός της σχετικής αγοράς προϊόντος είναι έγκυρος. Για το σκοπό αυτό, ήταν απαραίτητο να εκτιμηθεί κατά πόσον ορισμένες ή όλες οι μεμονωμένες γραμμές υπηρεσιών δύνανται να απομονωθούν από τη δέσμη των παγκόσμιων υπηρεσιών και να εξεταστούν ως ξεχωριστές αγορές προϊόντος. Ένα δεύτερο στάδιο της ανάλυσης ήταν να αξιολογηθεί ο βαθμός στον οποίο η ιδιοπαροχή ή η προμήθεια από τρίτους παγκόσμιων τηλεπικοινωνιών πρέπει να θεωρηθεί πραγματικός ή δυνητικός ανταγωνισμός ή απλώς άσχετος με την ανάλυση του ανταγωνισμού.

Μεμονωμένες υπηρεσίες/πακέτο υπηρεσιών

(88) Οι περισσότεροι πελάτες συμφώνησαν με έναν ορισμό της αγοράς βασισμένο σε πακέτα παγκόσμιων υπηρεσιών. Ωστόσο, ορισμένοι πελάτες θεώρησαν επίσης ότι κάποιες υπηρεσίες μπορούν να προσδιοριστούν ως ενιαίες αγορές προϊόντος. Για παράδειγμα, ένας πελάτης ανέφερε ότι αγόρασαν υπηρεσίες ξεχωριστά και όχι σε πακέτα. Άλλοι, όπως προκύπτει από την αιτιολογική σκέψη 95 κατωτέρω, ανέφεραν ότι εξετάζουν την αγορά υπηρεσιών ξεχωριστά εάν η τιμή των πακέτων είναι υψηλότερη.

(89) Η Επιτροπή, επιδιώκοντας να ελέγξει τον ορισμό της σχετικής αγοράς, διερεύνησε επίσης τις επιπτώσεις από ομοιόμορφη αύξηση των τιμών των πακέτων ΠΤΥ κατά 5 έως 10 %. (Βάσει αυτού μπορεί να προβλεφθεί κατά πόσον οι πελάτες θα μεταστραφούν σε άλλα προϊόντα και έτσι να καθοριστεί κατά πόσον τα συγκεκριμένα προϊόντα αποτελούν μέρος της ίδιας αγοράς). Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 76, οι πελάτες, κατά την επιλογή ενός προμηθευτή, δεν κατατάσσουν την τιμή μεταξύ των βασικών αποφασιστικών παραγόντων. Αυτό ισχύει τηρουμένων των αναλογιών και για την επιλογή μεταξύ της αγοράς βασικών υπηρεσιών, της ιδιοπαροχής βελτιωμένων υπηρεσιών και της αγοράς αυτών των υπηρεσιών σε προσαρμοσμένα πακέτα. Μόνον ένας από τους ερωτηθέντες υποστήριξε ότι, σε περίπτωση αύξησης της τιμής των πακέτων, θα αξιολογήσει τη δυνατότητα να αγοράζει μεμονωμένες υπηρεσίες και να τις διαχωρίζει εσωτερικά. Οι υπόλοιποι ερωτηθέντες επισήμαναν ότι δεν ανέμεναν αυξήσεις της τιμής ή ότι θα αποδέχονταν ομοιόμορφη αύξηση της τιμής επειδή δεν έχουν άλλη επιλογή — και αυτό διότι χρειάζονταν τις υπηρεσίες.

(90) Ο προσδιορισμός συγκεκριμένης γραμμής υπηρεσιών ως ξεχωριστή σχετική αγορά αντιβαίνει στην οικονομική αρχή της λειτουργίας της αγοράς. Καταρχήν, όπως εξηγήθηκε ανωτέρω, στην αιτιολογική σκέψη 77, εκάστη αυτών των υπηρεσιών στηρίζεται σε παρεμφερή βασικά στοιχεία που διατίθενται στους βασικούς προμηθευτές. Συνεπώς υπάρχει κάποια δυνατότητα υποκατάστασης από την πλευρά της προσφοράς από μια γραμμή υπηρεσίας σε άλλη. Δεύτερον, οι πελάτες καθορίζουν ανάγκες που μπορούν να ικανοποιούνται με διάφορους τρόπους χρησιμοποιώντας ποικίλες γραμμές υπηρεσίας. Οι πελάτες δύνανται επίσης να ζητούν πρόσθετα λειτουργικά χαρακτηριστικά ή υπηρεσίες στη διάρκεια της σύμβασης που απαιτούν τη χρήση ορισμένων άλλων γραμμών υπηρεσίας. Η σχετική αγορά προϊόντος πρέπει συνεπώς να επικεντρώνεται στα κεντρικά στοιχεία του δικτύου (δηλαδή τα πρωτόκολλα δεδομένων) και τα λοιπά χαρακτηριστικά των ΠΤΥ. Τα πρωτόκολλα δεδομένων είναι το θεμελιώδες στοιχείο βάσει του οποίου λειτουργούν οι άλλες, πιο περίπλοκες, υπηρεσίες ΠΤΥ.

(91) Οι μεμονωμένες υπηρεσίες υποδιαιρούνται σε διάφορες ομάδες όπου στο εσωτερικό τους υπάρχει δυνατότητα υποκατάστασης. Όμως, αυτή η υποκατάσταση δεν είναι πλήρης μεταξύ των διάφορων υπηρεσιών στο συνολικό φάσμα υπηρεσιών, αλλά μάλλον ο πελάτης φαίνεται να αναζητεί ένα πακέτο που θα ικανοποιεί τις ανάγκες του. Διάφοροι συμμετέχοντες στην αγορά δύνανται να προσφέρουν λύσεις βασισμένες σε διάφορες υπηρεσίες για τις ανάγκες του πελάτη.

(92) Οι ερωτηθέντες κατά την έρευνα της Επιτροπής συμφώνησαν εν γένει με την ταξινόμηση προϊόντος της Επιτροπής η οποία βασίζεται στην καταγραφή των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που παρέχουν τα μέρη. Ωστόσο, αυτή η υποδιαίρεση έγινε με διαφορετικούς τρόπους από διάφορους ανταγωνιστές όταν προσπαθούσαν να αναλύσουν εάν η αγορά

([26]) IV/JV.15 — BT/AT&T της 30ής Μαρτίου 1999.
([27]) IV/M.1396 — AT&T/IBM παγκόσμιο δίκτυο.

ήταν περισσότερο περιορισμένη. Επιπλέον, ένας τρίτος υποστήριξε ότι άλλες υπηρεσίες όπως η X.25, παγκόσμια δίκτυα προσδιοριζόμενα από το λογισμικό, το διαχειριζόμενο εύρος ζώνης, οι υπηρεσίες ΠΔ (ξένιες υπηρεσίες στον ιστό, υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας ΠΔ, διαχειριζόμενο ΠΔ, παγκόσμια ανταλλαγή μηνυμάτων, επαναποθήκευση) και VSAT (τερματικά πολύ μικρού ανοίγματος) αποτελούσαν επίσης μέρος των υπηρεσιών που πρέπει να συμπεριληφθούν στον ορισμό της αγοράς προϊόντος.

(93) Η Επιτροπή ζήτησε τις απόψεις των ανταγωνιστών και πελατών σχετικά με τον ορισμό της αγοράς προϊόντος. Υπήρξε σχεδόν καθολική συμφωνία σχετικά με το πεδίο των προϊόντων που περιλαμβάνονται στην αγορά, αλλά με κάποιες διαφορές όσον αφορά συγκεκριμένα στοιχεία.

(94) Δύο από τους ερωτηθέντες θεωρούν ότι υπήρχε διακεκριμένη αγορά για ένα ανώτατο επίπεδο πελατών, που διακρίνονταν από άλλους πελάτες. Ο ένας ερωτηθείς εκτιμά ότι η συγκεκριμένη αγορά, όσον αφορά τους συγκεκριμένους πελάτες, λειτουργεί σε παγκόσμια βάση και απαιτεί μια δέσμη υπηρεσιών μέσω ενός παγκόσμιου ιδιωτικού δικτύου που να συνδέει όλες τις θέσεις της εταιρείας. Ωστόσο, είναι δύσκολο να απομονωθεί μια τέτοια ειδική ομάδα εταιρειών που απαιτούν αυτή την προσφορά υπηρεσίας. Ο χαρακτήρας και η κατανομή των θέσεων μιας εταιρείας διαφέρει από κάθε άλλη εταιρεία, για παράδειγμα η πυκνότητα του δικτύου μπορεί να είναι κατά πολύ μεγαλύτερη σε μια χώρα όπου μια εταιρεία έχει ευρύ δίκτυο διανομής απ' ό,τι στη γειτονική που διαθέτει μόνον βιομηχανικές εγκαταστάσεις. Οι αγορές εταιρειών μπορούν να μεταβάλλουν τάχιστα τη συγκεκριμένη αγορά. Στην πράξη, όλοι οι συμμετέχοντες στην αγορά παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών (ΠΤΥ), όπως καθορίζεται κατωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 206 έως 218, μπορούν να εξυπηρετούν τόσο το περιορισμένο σύνολο των εταιρειών που αναπτύσσουν δραστηριότητα παγκοσμίως όσο και των εταιρειών που έχουν ανάγκες δικτύου σε μικρότερο αριθμό χωρών. Το τελευταίο σύνολο εταιρειών δύνανται να έχουν άλλους τοπικούς προμηθευτές που εξασφαλίζουν μέρος των αναγκών τους, αλλά μόνον οι πραγματικοί παγκόσμιοι φορείς μπορούν να τις εξασφαλίζουν πλήρως με το παγκόσμιο δίκτυο που διαθέτουν.

Αυτοπρομήθεια και προμήθεια από τρίτους

(95) Οι πελάτες που επιλέγουν να καλύψουν οι ίδιοι τις ανάγκες τους σε ΠΤΥ θα αγοράζουν ορισμένα στοιχεία από τα ήδη υπάρχοντα στα πακέτα υπηρεσιών ΠΤΥ. Ωστόσο, η αυτοπρομήθεια δεν αποτελεί καθαυτή μέρος της αγοράς όπως ορίζεται στην αιτιολογική σκέψη 86. Επιπλέον, όπως σημειώνεται στην απόφαση BT/AT & T, η αυτοπρομήθεια πελάτη είναι μια στρατηγική επιλογή. Οι πελάτες που επιλέγουν να αγοράσουν πακέτα είναι απίθανο αλλά όχι αδύνατο να επανέλθουν στην αυτοπρομήθεια, δεδομένου ότι το κόστος της επαναφοράς και της συγκέντρωσης εσωτερικών πόρων και εμπειρογνωμοσύνης για την εκμετάλλευση των υπηρεσιών θα είναι υψηλό. Μόνον ένας πελάτης αποτέλεσε συγκεκριμένο παράδειγμα αυτοπρομήθειας ανεπεξέργαστου εύρους ζώνης, που έγινε σε μια μόνο χώρα. Απορρίφθηκε ρητώς ως επιλογή για μια υπηρεσία ευρωπαϊκής κλίμακας, δεδομένου ότι η αυτοπρομήθεια δεν μπορεί να κλιμακωθεί σε ευρωπαϊκό επίπεδο, και ακόμη λιγότερο σε παγκόσμιο. Άλλοι πελάτες απέρριψαν ρητώς την πιθανότητα επανόδου σε ένα εσωτερικό δίκτυο, εκτός εάν πρόκειται για ειδικές υπηρεσίες. Παρεμφερές επιχείρημα ισχύει και για την προμήθεια από τρίτους, όπου όχι μόνο το δίκτυο παρέχεται εξωτερικά, αλλά και το προσωπικό λειτουργίας του δικτύου εργάζεται για τον προμηθευτή. Υπό τις περιστάσεις αυτές καθίσταται ακόμη δυσκολότερο για τον πελάτη να επανέλθει σε κάποια μορφή αυτοπρομήθειας. Συνεπώς, καμία από αυτές τις δραστηριότητες δεν θεωρείται μέρος της σχετικής αγοράς.

Συμπέρασμα

(96) Η έρευνα της Επιτροπής επιβεβαιώνει ότι ο ορισμός αγοράς στην υπόθεση BT/AT & T ήταν σωστός και αποσαφηνίστηκε περαιτέρω από τον καθορισμό της διάκρισης μεταξύ των βασικών πρωτοκόλλων δεδομένων και των υπηρεσιών υψηλότερης προστιθέμενης αξίας που παρέχονται βάσει αυτών των πρωτοκόλλων.

Γ. *ΣΧΕΤΙΚΗ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΑΓΟΡΑ*

ΣΥΝΔΕΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΝΩΤΑΤΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ Η ΚΑΘΟΛΙΚΗ ΣΥΝΔΕΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

(97) Στην απόφαση WorldCom/MCI η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η αγορά παροχής συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου ήταν παγκόσμια. Τα μέρη δεν αμφισβήτησαν την άποψη αυτή επί της ουσίας και αναγνωρίζουν ότι υπάρχει παγκόσμια ζήτηση συνδετικότητας. Ωστόσο, υποστηρίζουν ότι υπάρχει αυξημένη περιφερειακή (ευρωπαϊκή) ζήτηση και ότι η αγορά δεν είναι ιεραρχημένη. Το στοιχείο αυτό επαναλήφθηκε και στην απάντηση των μερών στην κοινοποίηση των αιτιάσεων. Όμως, αντιβαίνει στα πορίσματα της Επιτροπής στη συγκεκριμένη διαδικασία. Η έρευνα αγοράς της Επιτροπής επιβεβαίωσε ότι η ζήτηση συνδετικότητας στο Διαδίκτυο εξακολουθεί να είναι καθολική ως προς το πεδίο της και παρά το αυξημένο περιεχόμενο και την παρουσία ορισμένων νεοεισερχόμενων στην αγορά, καθώς και τη χρησιμοποίηση του κατοπτρισμού, της επαναποθήκευσης κ.λπ., οι φορείς πρόσβασης δεύτερου επιπέδου εξακολουθούν να εξαρτώνται από ολιγάριθμους φορείς δικτύου παγκόσμιας συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Καίτοι η πλειονότητα των φορέων δικτύου ανώτατου επιπέδου που έχουν εμφανιστεί μέχρι σήμερα έχουν τα κέντρα των δραστηριοτήτων τους στις ΗΠΑ, είναι οι μόνοι φορείς που μπορούν να παρέχουν υπηρεσίες διαβίβασης σε όλα τα μέρη του Διαδικτύου. Δεδομένης της ιεραρχημένης δομής του Διαδικτύου, η άνοδος των τιμών πρόσβασης στα δίκτυα ανώτατου επιπέδου θα επηρεάσει τους πελάτες σε ολόκληρο τον πλανήτη. Επομένως, υπάρχει ουσιαστικά μια παγκόσμια αγορά.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ (ΠΤΥ)

(98) Στην απόφαση BT/AT & T η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η αγορά παροχής ΠΤΥ είναι παγκόσμια. Στην κοινοποίησή τους, τα μέρη αποδέχονται αυτό τον ορισμό που επιβεβαιώνεται επίσης σε μεγάλο βαθμό από τρίτους. Ένας από αυτούς πρότεινε ορισμένες ευρωπαϊκές εταιρείες να στραφούν, εν γένει, σε έναν ευρωπαϊκό φορέα αρχικά για ορισμένες υπηρεσίες ενώ, μόνο σε περίπτωση αύξησης της τιμής κατά 5 έως 10 %, να στραφούν σε φορείς που εδρεύουν στις ΗΠΑ. Ωστόσο, οι κατάλογοι προμηθευτών που προσκόμισαν οι πελάτες επιβεβαιώνουν την άποψη ότι ως βασικοί προμηθευτές ΠΤΥ θεωρούνται οι παγκόσμιοι φορείς.

(99) Συνεπώς, η Επιτροπή στηρίζει την ανάλυσή της στον ορισμό της παγκόσμιας γεωγραφικής αγοράς όπως καθορίζεται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 98, που χρησιμοποιείται στην ανάλυση της BT/AT & T και επειδή δεν υπάρχουν στοιχεία της έρευνας που να αμφισβητούν τον συγκεκριμένο ορισμό.

Δ. ΕΚΤΙΜΗΣΗ

ΣΥΝΔΕΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΝΩΤΑΤΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ Η ΚΑΘΟΛΙΚΗ ΣΥΝΔΕΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

Διαθέσιμες στατιστικές για τα μερίδια αγοράς

(100) Στην απόφαση WorldCom/MCI, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι ο συνδυασμός των δραστηριοτήτων στο Διαδίκτυο της MCI και της WorldCom θα οδηγούσε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην αγορά συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Οι τρέχουσες δραστηριότητες της MCI WorldCom στο Διαδίκτυο διεκπεραιώνονται από την WorldCom αφότου η Επιτροπή δέχτηκε την εκποίηση των δραστηριοτήτων της MCI στο Διαδίκτυο ως προϋπόθεση για την συγκέντρωση μεταξύ MCI και WorldCom. Η MCI και η WorldCom ήσαν κατά τη χρονική στιγμή της απόφασης της Επιτροπής οι ηγετικές επιχειρήσεις της αγοράς με συνολικό μερίδιο αγοράς στην περιοχή γύρω στο [30-40]* % για τον πρώην όμιλο WorldCom και [10-20]* % για τον πρώην όμιλο MCI. Παράλληλα, διαπιστώθηκε ότι η Sprint είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος φορέας δικτύου ανώτατου επιπέδου με μερίδιο αγοράς της τάξης του 10 έως 15 %.

(101) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι, όπως ανέφερε η Επιτροπή στην απόφαση WorldCom/MCI, δεν υπάρχει καμία αξιόπιστη επίσημη εκτίμηση του μεγέθους τόσο του τομέα του Διαδικτύου ως σύνολο όσο και κάθε σχετικού υποτομέα. Επίσης, δεν υπάρχει συναίνεση σχετικά με την ενδεδειγμένη μονάδα υπολογισμού. Επιπλέον, όπως σημειώνεται στην απόφαση της Επιτροπής, τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι φορείς πρόσβασης δεν υποχρεούνται να δημοσιεύουν τα έσοδα από το Διαδίκτυο και δεν υπάρχουν συναφή πρότυπα ανακοίνωσης. Συνεπώς, τα μέρη δεν είναι σε θέση να παράσχουν ακριβή εκτίμηση του μεγέθους του τομέα του Διαδικτύου ή έναν υπολογισμό της αγοράς. Ακόμη τα έσοδα από το Διαδίκτυο, που η MCI και η WorldCom υποστηρίζουν ως το κατάλληλο μέσο για τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς στην απόφαση WorldCom/MCI, εύκολα δύνανται, σύμφωνα με τα μέρη, να καταστούν ανακριβή. Η ροή της κίνησης, όπως αναφέρεται από την Επιτροπή στην απόφαση WorldCom/MCI θα είναι ακόμη πιο ελλιπής και δεν μπορεί να υπολογιστεί επακριβώς από τεχνική άποψη, δεδομένης της έλλειψης γενικά αποδεκτών υπολογισμών. […]*. Ωστόσο, η Sprint εκτιμά τα μερίδια αγοράς των φορέων δικτύου ανώτατου επιπέδου, με βάση τα έσοδα του 1999, σε [35-40]* % για την MCI WorldCom, [10-15]* % για την AT & T, [λιγότερο από 10]* % για την Sprint και για την Qwest [λιγότερο από 5]* % ([28]).

(102) Τα μέρη κοινοποίησαν ορισμένες επίσημες πηγές που παρέχουν εκτιμήσεις για τα μερίδια αγοράς ([29]). Σύμφωνα με αυτές, τα μερίδια αγοράς της MCI WorldCom και της Sprint εκτιμώνται από ελάχιστο 17 % και 3 %, αντίστοιχα, μέχρι ένα φάσμα 21 έως 45 % και 13 έως 21 %, αντίστοιχα. Οι εκτιμήσεις που σχετίζονται με τα μερίδια 17 % και 3 % βασίζονται στα έσοδα και στο μερίδιο ανά πωλητή των φορέων υπηρεσιών στο Διαδίκτυο. Αυτά πρέπει όμως να εξαιρεθούν, δεδομένου ότι περιλαμβάνουν εταιρείες όπως η AOL και η MSN που δεν είναι παρούσες στη σχετική αγορά δεδομένου ότι δεν κατέχουν δίκτυα συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Αυτό οδηγεί σε συνολικά μερίδια αγοράς στην περιοχή της τάξης του 34 έως 55 %. Επίσης εκτιμήσεις από ανεξάρτητους τρίτους που κοινοποίησαν τα μέρη, υπολογίζουν τα μερίδια αγοράς των συμβαλλομένων μεταξύ 20 έως 25 και 13 έως 20 % για την MCI WorldCom και Sprint αντίστοιχα και για την συγχωνευθείσα εταιρεία μεταξύ 34 έως 45 % ([30]). Τα εν λόγω

([28]) […]*.

([29]) TeleGeography 1999, The World's Top ISPs (χειμώνας 1998/99), σ. 122· International Data Corporation, Internet Service Provider Market Review and Forecast, σ. 17· Cahners In-Stat Group, Show Some Backbone: ISPs Report Increasing Demand and Shifting Vendor Preference, σ. 7· Boardwatch, έκδοση Δεκεμβρίου 1999· Datamonitor, The Future of the Internet' Hearing on the MCI WorldCom-Sprint Merger Before the [US] Senate Committee on the Judiciary, Exhibit 3 (4 Νοεμβρίου 1999) (Testimony of Tod A Jacobs, Senior Telecommunications Analyst, Sanfor C. Bernstein & Co., Inc.), Bernstein Research, MCI WorldCom, Μάρτιος 1999, σ. 51· ΟΟΣΑ, Internet Traffic Exchange: Developments and Policy, DSTI/ICCP/TISP (98)1/τελικό, σ. 22 και 58-59.

([30]) Credit Suisse First Boston, Morgan Stanley Dean Witter, και Bear Stearns.

μερίδια αγοράς είναι επίσης σύμφωνα με τα στοιχεία που κοινοποίησαν οι ερωτηθέντες κατά την έρευνα αγοράς της Επιτροπής ([31]). Το μέγεθος των ροής κίνησης των συμβαλλομένων πρέπει να συνδεθεί επίσης με το παγκόσμιο δίκτυο της συγχωνευθείσας εταιρείας (χωρητικότητα). Η UUNet, η θυγατρική για τις δραστηριότητες στο Διαδίκτυο της MCI WorldCom, διαθέτει «περισσότερα από 2000 POP (σημεία παρουσίας), εκ των οποίων τα 500 βρίσκονται εκτός των Ηνωμένων Πολιτειών. Είναι το μεγαλύτερο, τουλάχιστον διπλάσιο, δίκτυο ΠΔ του πλανήτη και το μεγαλύτερο, τετραπλάσιο/πενταπλάσιο, από τα περισσότερα βασικά δίκτυα ΠΔ στον κόσμο» ([32]). Επιπλέον, η UUNet διαθέτει μια πολύ μεγάλη τράπεζα μόντεμ (δι-απομορφωτής) που εξυπηρετεί πελάτες με γραμμή αυτόματης επιλογής σε επίπεδο χονδρικής πώλησης […]*.

Εκτιμήσεις της Επιτροπής σχετικά με τα μερίδια αγοράς

(103) Συμμετέχοντες στην αγορά είναι όσοι διαθέτουν σειρά συμφωνιών ομοτιμίας που τους εξασφαλίζουν 100 % δωρεάν συνδετικότητα στο Διαδίκτυο. Ο προσδιορισμός αυτών των φορέων αγοράς περιλαμβάνει επανεξέταση όλων των συνδέσεων ομοτιμίας και διαβίβασης μεταξύ φορέων συνδετικότητας στο Διαδίκτυο και απομονώνει αυτούς που αποκτούν τη συνδετικότητά τους είτε από την πελατειακή βάση τους είτε από συμφωνίες ομοτιμίας με άλλα δίκτυα. Δεδομένων των ζητημάτων ποιότητας που ανακύπτουν από δημόσια σημεία διασύνδεσης, πιθανόν να αποκτήσουν συνδετικότητα ανώτατου επιπέδου μόνον όσοι έχουν συνάψει ιδιωτικές συμφωνίες ομοτιμίας.

(104) Πολλοί από εκείνους οι οποίοι παρείχαν συμβουλές κατά τη διάρκεια της έρευνας της Επιτροπής, ανέφεραν τα ίδια πέντε δίκτυα ανώτατου επιπέδου (MCI WorldCom, Sprint, AT & T, Cable & Wireless and GTE) ως κατόχους ισχυρότερης θέσης σε σχέση με τους υπόλοιπους. Συνεπώς, η Επιτροπή επανεξέτασε τις συμφωνίες ομοτιμίας που έχουν συνάψει οι συγκεκριμένοι βασικοί φορείς προκειμένου να καταρτίσει έναν κατάλογο υποψηφίων φορέων συνδετικότητας υψηλού επιπέδου. Δεδομένου ότι η κοινολόγηση σχέσεων ομοτιμίας θέτει ζήτημα απορρήτου, η Επιτροπή επέλεξε αυτές τις εταιρείες που έχουν συνάψει συμφωνίες ομοτιμίας τόσο με την MCI WorldCom όσο και με την Sprint προκειμένου να καθοριστεί ποιοι μπορούν να θεωρηθούν φορείς ανώτατου επιπέδου. Η εξέταση αυτή οδήγησε στον προσδιορισμό των ακόλουθων εταιρειών ως συμμετεχόντων στην αγορά […]*.

(105) Ωστόσο, ένας τρίτος πρότεινε τον δικό του κατάλογο φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου, υπολογίζοντας τον αριθμό των διαθέσιμων διαδρομών πρόσβασης στα δίκτυά τους. Εάν στα δίκτυα αυτά μπορεί να υπάρχει πρόσβαση απευθείας παρά μέσω ενός δικτύου τρίτου μέρους, τότε θα προστίθενται στον κατάλογο. Η εξέταση αυτού του καταλόγου έδειξε ορισμένες διαφορές σε σχέση με τον κατάλογο αυτών που έχουν συνάψει συμφωνίες ομοτιμίας με τα δίκτυα της WorldCom και της Sprint. Εταιρείες που δεν παρουσιάζονταν στον κατάλογο του τρίτου μέρους δεν θεωρήθηκαν εκτός του πεδίου των συμμετεχόντων στην αγορά ενώ προστέθηκαν αυτές που περιλαμβάνονταν αλλά δεν είχαν συνάψει συμφωνίες με αμφότερα τα δίκτυα. Το γεγονός αυτό οδήγησε στην προσθήκη των τεσσάρων ακόλουθων εταιρειών: Exodus, Digex, Abovenet και Epoch. Συνολικά, η ανάλυση οδήγησε σε ένα πεδίο 17 δικτύων (ή ομάδων) συμμετεχόντων στην αγορά συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου.

(106) Κάθε άλλος φορέας συνδετικότητας στο Διαδίκτυο που δεν παρουσιάζεται στον συγκεκριμένο κατάλογο υποχρεούται να αγοράζει υπηρεσίες διαβίβασης από τουλάχιστον έναν από τους φορείς ανώτατου επιπέδου. Εάν ένας φορέας πρόσβασης δεν καταφέρει να συνάψει συμφωνία ομοτιμίας, τουλάχιστον με καθέναν από τους πέντε βασικούς φορείς, αυτό θα τον εμποδίσει κατά συνέπεια να έχει πλήρη κάλυψη στο Διαδίκτυο. Είναι πιθανό ο αριθμός των συμμετεχόντων που συνιστούν πραγματικά δίκτυα ανώτατου επιπέδου να είναι πράγματι μικρότερος από τον αριθμό αυτών που συνάπτουν συμφωνίες ομοτιμίας και με την Sprint και με την MCI WorldCom. Ορισμένοι από αυτούς επισήμαναν ότι δύνανται να αποκτήσουν συνδετικότητα μέσω δημόσιων συμφωνιών ομοτιμίας που δεν τους επιτρέπουν να παρέχουν συνδετικότητα βέλτιστης ποιότητας. Επίσης, κάθε πρόσθετο ομότιμο δίκτυο, παρ' ότι έχει ασφαλώς συνάψει συμφωνία ομοτιμίας με τα αρχικά δύο, δύναται να μη συνάπτει συμφωνία ομοτιμίας με κάθε άλλο δίκτυο που έχει συνάψει επίσης συμφωνία ομοτιμίας με αυτά τα δύο. Στο βαθμό αυτό, μπορεί να μην είναι σε θέση να καλύπτουν ολόκληρο το Διαδίκτυο δωρεάν. Ωστόσο, για τους σκοπούς της αξιολόγησης εκτιμήθηκε ότι κάθε δίκτυο που διαθέτει παγκόσμιες συνδέσεις ανταλλαγής κίνησης με την MCI World και την Sprint θα θεωρηθεί ότι συνιστά ελκυστικό ομότιμο δίκτυο για οποιονδήποτε διαθέτει τις ίδιες συνδέσεις. Η υπόθεση αυτή είναι προς όφελος των μερών στο μέτρο που διευρύνει το πεδίο των συμμετεχόντων στην εν λόγω αγορά.

α) **Μερίδια αγοράς υπολογιζόμενα βάσει της ροής κίνησης**

(107) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι υπολογισμοί για τη ροή κίνησης είναι σε μεγάλο βαθμό ελλιπείς. Οι υπολογισμοί της ροής κίνησης μετρούν την κίνηση που διαβιβάζεται μέσω συγκεκριμένων μερών του δικτύου σε ορισμένα χρονικά διαστήματα και επειδή η δρομολόγηση ΠΔ είναι δυναμική, οι ίδιες πληροφορίες που αποστέλλονται μεταξύ δύο κεντρικών υπολογιστών μπορεί να μην μεταβιβάζονται πάντα στα ίδια δίκτυα. Επιπλέον, επειδή η ροή κίνησης

([31]) Η Bell Atlantic εκτιμά το μερίδιο της συγχωνευθείσας εταιρείας μεταξύ 50 και 70 %, η Cable & Wireless εκτιμά το μερίδιο της MCI WorldCom στην παγκόσμια κίνηση στο Διαδίκτυο σε 50 % και της Sprint σε 18 % (1998).

([32]) WorldCom: Still a Cool Company, Salomon Smith Barney, 7 Φεβρουαρίου 2000, σ. 2.

πραγματοποιείται μέσω περισσότερων του ενός δικτύων από την πηγή στον προορισμό, η εκτίμηση του συνολικού ποσού κίνησης με την άθροιση των ποσών που εξυπηρετεί κάθε βασικό δίκτυο συνεπάγεται αναπόφευκτα διπλή καταμέτρηση. Συνεπώς, επειδή το ποσό της διπλής καταμέτρησης θα διαφέρει μεταξύ βασικών δικτύων, τα μερίδια αγοράς που βασίζονται σε εκτιμήσεις της κίνησης μπορεί να είναι παραπλανητικά.

(108) Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι οι εκτιμήσεις της ροής κίνησης μπορεί να αντικατοπτρίζουν την ιδιαίτερη αρχιτεκτονική του συγκεκριμένου δικτύου. Ένας φορέας βασικού δικτύου με πολλούς κόμβους μπορεί να δημιουργήσει μικρό ποσό βασικής κίνησης συγκριτικά προς έναν άλλο με λιγοστούς κόμβους, απλά λόγω της αρχιτεκτονικής του δικτύου που χρησιμοποιεί. Και αυτό διότι ένας κόμβος μπορεί να δρομολογήσει απευθείας την κίνηση σε όλους τους τελικούς χρήστες που καλύπτονται μέσω αυτού του κόμβου και να αποστείλει στο βασικό δίκτυο μόνο την κίνηση που κατευθύνεται σε προορισμούς καλυπτόμενους μέσω άλλων κόμβων, και μπορεί να θεωρήσει ως βασικό προμηθευτή μόνο τον τελευταίο.

(109) Ωστόσο, δεδομένου ότι η ισχύς αγοράς δύναται να προκύψει από το συνολικό μέγεθος δεδομένου δικτύου, μπορεί να υποστηριχθεί ότι τα μερίδια αγοράς που υπολογίζονται βάσει της ροής κίνησης δείχνουν ακριβέστερα την εκτιμούμενη ισχύ αγοράς.

(110) Δεν υπάρχουν άμεσα διαθέσιμες στατιστικές σχετικά με τους συνολικούς όγκους κίνησης που αποστέλλουν ή λαμβάνουν τα δίκτυα. Συνεπώς, πρέπει να υιοθετηθεί μια προσέγγιση «εκ των κάτω προς τα άνω» προκειμένου να υπολογιστούν τα μερίδια αγοράς με βάση την κίνηση. Αυτό απαιτεί τον προσδιορισμό των συμμετεχόντων στην αγορά, καθώς και τη συμπερίληψη των αντίστοιχων υπολογισμών τους για τη ροή κίνησης που μεταφέρεται μέσω των δικτύων τους, προκειμένου να εκτιμηθεί το μέγεθος της αγοράς. Ωστόσο, είναι αδύνατο να προσδιοριστεί με βεβαιότητα ότι όλοι αυτοί οι υπολογισμοί της ροής κίνησης πραγματοποιήθηκαν σε μια βάση αυστηρά ομοιόμορφη από τους ενδιαφερόμενους φορείς της αγοράς. Είναι επομένως σκόπιμο να εφαρμοσθεί ένας άλλος τρόπος υπολογισμού των μεριδίων αγοράς με βάση την κίνηση.

(111) Η συνολική ροή κίνησης κάθε δεδομένου δικτύου περιλαμβάνει την κίνηση που ανταλλάσσει με άλλα αναγνωρισμένα δίκτυα και την εσωτερική του κίνηση (δηλαδή την κίνηση μεταξύ των πελατών που ανταλλάσσεται μέσω του δικτύου). Σύμφωνα με την ακόλουθη μεθοδολογία, δεν είναι απαραίτητο να γνωρίζει κανείς τη συνολική ροή κίνησης στο Διαδίκτυο για να υπολογίσει τα μερίδια αγοράς με βάση δείκτες κίνησης. Η σχέση του μεριδίου αγοράς του δικτύου Α προς το μερίδιο αγοράς του δικτύου Β ισούται με τη σχέση της συνολικής ροής κίνησης που μεταφέρεται μέσω του δικτύου Α προς τη συνολική ροή κίνησης που μεταφέρεται μέσω του δικτύου Β. Εάν οι δύο τιμές της σχέσης αυτής διαιρεθούν με το σύνολο της κίνησης που ανταλλάσσεται μεταξύ των δικτύων Α και Β, η σχέση του μεριδίου αγοράς του δικτύου Α προς το μερίδιο αγοράς του δικτύου Β ισούται επομένως με τη σχέση του σχετικού μεριδίου του δικτύου Α στη συνολική κίνηση που μεταφέρεται μέσω του δικτύου Β προς το σχετικό μερίδιο του δικτύου Β στη συνολική κίνηση που μεταφέρεται μέσω του βασικού δικτύου Α. Τα μερίδια αγοράς μπορούν επομένως να υπολογισθούν βάσει των σχετικών μεριδίων κάθε δικτύου στη συνολική κίνηση που μεταφέρεται μέσω κάθε δικτύου. Τα σχετικά μερίδια μπορούν να υπολογίζονται για κάθε δίκτυο χρησιμοποιώντας απλώς τις στατιστικές για την κίνηση του συγκεκριμένου δικτύου. Με αυτό τον τρόπο δεν χρειάζεται να προστεθούν υπολογισμοί από διάφορα δίκτυα για την εκτίμηση των μεριδίων της αγοράς. Επίσης αποφεύγεται κάθε κίνδυνος σφάλματος στον υπολογισμό των μεριδίων της αγοράς που θα προέκυπτε από ενδεχόμενες διαφορές στις μεθόδους υπολογισμού.

(112) Από τα δεδομένα που προκύπτουν από τα πέντε δίκτυα ανώτατου επιπέδου, κατέστη δυνατή η εξακρίβωση, για έκαστο των δικτύων, των σχετικών μεριδίων της κίνησης που ανταλλάσσεται με τα άλλα τέσσερα δίκτυα και με άλλα ομότιμα δίκτυα. Όταν μια εταιρεία κατέχει ορισμένα δίκτυα και κάποια από αυτά αγοράζουν υπηρεσίες διαβίβασης ενώ άλλα συνάπτουν συμφωνίες ομοτιμίας, το σύνολο της κίνησης αθροίζεται και θεωρείται κίνηση βάσει συμφωνίας ομοτιμίας. Η υπόθεση αυτή είναι προς όφελος των μερών εφόσον αυτό συμβαίνει συνήθως με τους μικρότερους ανταγωνιστές τους.

(113) Ο συνδυασμός του σχετικού μεριδίου της κίνησης που ανταλλάσσεται μεταξύ του δικτύου Α και Β από την προοπτική του Α και στη συνέχεια από την προοπτική του Β παρέχει μια σχέση των μεριδίων αγοράς του δικτύου Α και του δικτύου Β. Η μέθοδος αυτή μπορεί να εφαρμοστεί και στα δίκτυα Α και Γ και στη συνέχεια στα δίκτυα Γ και Β για μια άλλη εκτίμηση της σχέσης των μεριδίων αγοράς του δικτύου Α και του δικτύου Β. Η Επιτροπή εφάρμοσε αυτή την προσέγγιση για έκαστο των πέντε δικτύων ανώτατου επιπέδου και κατάρτισε τον ακόλουθο πίνακα σχέσεων για τους σκοπούς της κοινοποίησης των αιτιάσεων ([33]):

	Σχέση μεγέθους του δικτύου Χ προς το μέγεθος του δικτύου MCI WorldCom
GTE	[...]*
Sprint	[...]*
C & W	[...]*
MCI WorldCom	[...]*
AT & T	[...]*
Σύνολο	[...]*

(114) Εάν αυτή η μεθοδολογία εφαρμοστεί σε μια υποθετική αγορά που θα περιλαμβάνει τον όμιλο MCI WorldCom, την Sprint, την Cable & Wireless, την GTE και την AT & Τα (η αγορά αυτή αντιστοιχεί στη σχετική αγορά που όρισε η Sprint στις πληροφορίες που κοινοποίησε σχετικά με την συγκέντρωση WorldCom/MCI το 1998), τα αντίστοιχα μερίδια αγοράς για τον όμιλο MCI WorldCOM ανέρχονται σε 46 έως 51 % και της Sprint σε επιπλέον [10-20]* %, ή [56-71]* % συνολικά.

([33]) Οι συγκεκριμένες σχέσεις παρέχονται σε πεδία τιμών προκειμένου να προστατεύεται το απόρρητο των πληροφοριών που κοινοποιούν τρίτοι.

(115) Προκειμένου να υπολογιστούν τα μερίδια αγοράς βάσει του πεδίου των 17 δυνητικών δικτύων ανώτατου επιπέδου, ήταν αναγκαίο να διατυπωθούν ορισμένες εκτιμήσεις για το μέγεθος των λοιπών δώδεκα δικτύων. Η γενική υπόθεση, σύμφωνα με τα στοιχεία που αφορούν τα έσοδα, συνίστατο στο ότι η ροή κίνησης που μεταφέρεται μέσω ενός συγκεκριμένου δικτύου μπορεί να μην υπερβαίνει τη ροή κίνησης που μεταφέρεται μέσω οποιουδήποτε από τα πέντε δίκτυα ανώτατου επιπέδου. Δεδομένης της σχέσης της συνολικής ροής κίνησης που μεταφέρεται μέσω του μικρότερου από τους πέντε φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου σε σύγκριση με την κίνηση της MCI WorldCom είναι […]*, η σχέση των λοιπών δώδεκα δικτύων συνολικά δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερη από […]* X 12.

(116) Σε αυτή τη βάση και υποθέτοντας ότι τα δώδεκα δίκτυα δεν έχουν παρεμφερές μέγεθος, η συνολική ροή κίνησης που μεταφέρεται μέσω των δώδεκα δικτύων θα είναι ισοδύναμη με την κίνηση της MCI WorldCom. Εκτιμάται ότι ο όμιλος MCI WorldCom κατέχει περίπου 32 έως 36 %, η Sprint επιπλέον [5-15]* % ενώ κανένας ανταγωνιστής δεν κατέχει πάνω από το 10 έως 15 % της αγοράς. Η Sprint και ο όμιλος MCI WorldCom κατέχουν επομένως συνολικά μερίδια αγοράς μεταξύ [37-51]* %. Τα στοιχεία αυτά οδηγούν στα ακόλουθα μερίδια αγοράς:

	Σχέση του μεγέθους του δικτύου X προς το μέγεθος του δικτύου MCI WorldCom	Μερίδια αγοράς
GTE	[...]*	[0-10]* %
Sprint	[...]*	[5-15]* %
C & W	[...]*	[0-10]* %
MCI WorldCom	[...]*	[32-36]* %
AT & T	[...]*	[5-15]* %
Άλλα A	[...]*	
Άλλα B	[...]*	

(117) Ακόμη και αν υποτεθεί ότι ο συνολικός όγκος κίνησης που διαβιβάζεται μέσω των δώδεκα άλλων δικτύων ισούται με το διπλάσιο της αντίστοιχης του ομίλου MCI WorldCom (που, σύμφωνα με την αιτιολογική σκέψη 115 ανωτέρω, είναι αδύνατον εφόσον το συνολικό μέγεθός τους δεν μπορεί να είναι περισσότερες από 1,8 φορές μεγαλύτερο από το μέγεθος του ομίλου MCI WorldCom) τα μέρη θα εξακολουθούν να κατέχουν συνολικό μερίδιο αγοράς της τάξης του 32 έως 35 % και [μέχρι]* τρεις φορές μεγαλύτερο από το επόμενο δίκτυο.

β) **Εκτίμηση του μεγέθους και των μεριδίων αγοράς βάσει στοιχείων που αφορούν τα έσοδα**

(118) Βάσει των προαναφερθέντων, συνολικά 17 φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο εμπίπτουν στον ορισμό του δικτύου ανώτατου επιπέδου. Όσον αφορά το συνολικό μέγεθος της αγοράς, οι διαθέσιμες πληροφορίες δεν ήσαν πλήρεις και πρέπει να εκτιμηθεί ο κύκλος εργασιών δύο επιχειρήσεων για τις οποίες δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία [34]. Τα έσοδα καθεμιάς από τις δύο ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις εκτιμήθηκαν σε 100 εκατ. δολάρια ΗΠΑ, γεγονός που θεωρήθηκε ως σημαντική υπερτίμηση των πραγματικών εσόδων τους.

(119) Τα μερίδια αγοράς υπολογίστηκαν στην κοινοποίηση των αιτιάσεων βάσει δύο εναλλακτικών μεθόδων. Η πρώτη έλαβε υπόψη τα συνολικά έσοδα από την πρόσβαση στο Διαδίκτυο (συμπεριλαμβανομένων της πρόσβασης με γραμμή αυτόματης επιλογής, της αποκλειστικής πρόσβασης, των ξένιων υπηρεσιών, της συνεγκατάστασης και άλλων) Αυτό οδήγησε σε μέγεθος αγοράς περίπου 6 500 εκατ. δολαρίων ΗΠΑ και σε μερίδια αγοράς αντίστοιχα [40-50]* % και [5 έως 15]* % για την MCI WorldCom και την Sprint. Μόνον ένας άλλος φορέας (AT & T) είχε μερίδιο αγοράς μεταξύ 10 έως 15 % και δύο άλλοι της τάξης του 5 έως 10 % (C & W και PSINet). Όλα αυτά τα έσοδα συνδέονται με την παροχή συνδετικότητας στο Διαδίκτυο.[…]*. Ομοίως, η πρόσβαση με γραμμή αυτόματης επιλογής δημιουργεί κίνηση, αυξάνει την πελατειακή βάση και συνεπώς τη θέση στην αγορά.

(120) Η δεύτερη μέθοδος έλαβε υπόψη τα έσοδα που προέρχονται από υπηρεσίες αποκλειστικής πρόσβασης. Το πλεονέκτημα αυτής της μεθόδου είναι ότι χρησιμοποιεί μόνον έσοδα από την παροχή συνδετικότητας, ακόμη και αν δεν καλύπτει το σύνολο των εσόδων από την παροχή συνδετικότητας. Ωστόσο, οι ερωτηθέντες δεν ήσαν πάντα σε θέση να αναλύσουν τα έσοδά τους από την πρόσβαση στο Διαδίκτυο και η προσέγγιση αυτή εξαιρεί τα έσοδα από πρόσβαση με γραμμή αυτόματης επιλογής. Σε κάθε περίπτωση, εφόσον αυτή η μέθοδος δεν περιλαμβάνει το σύνολο των εσόδων από την πρόσβαση στο Διαδίκτυο, μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνον ως πρόσθετη ένδειξη των μεριδίων αγοράς. Στην περίπτωση εταιρειών για τις οποίες δεν διατίθενται στοιχεία για τα έσοδα αποκλειστικής πρόσβασης, τα στοιχεία αυτά καθορίστηκαν στο επίπεδο του ενός τρίτου των συνολικών εσόδων από την πρόσβαση στο Διαδίκτυο. Αυτό είναι σύμφωνο με τη σχέση αυτών των εσόδων προς τα συνολικά έσοδα από την πρόσβαση στο Διαδίκτυο αμφοτέρων των κοινοποιούντων μερών ([…]* και […]*). Εάν τα έσοδα αυτά ανέρχονταν υποθετικά στο ήμισυ των συνολικών εσόδων από την πρόσβαση στο Διαδίκτυο, τότε το συνολικό μερίδιο αγοράς εκτιμάται σε [30-40]* %. Στη βάση αυτή, η MCI WorldCom κατέχει το [15-25]* % της αγοράς και η Sprint επιπλέον [5-15]* %, με αποτέλεσμα ο όμιλος να κατέχει συνολικά γύρω στο [20-40]* % της αγοράς. Οι τρεις σημαντικότεροι ανταγωνιστές κατέχουν μερίδιο αγοράς μεταξύ 10 και 15 %.

[34] Οι περισσότερες πληροφορίες που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς βάσει των εσόδων και της κίνησης προσκομίστηκαν από τα κοινοποιούντα μέρη και τρίτους στο Υπουργείο Δικαιοσύνης των ΗΠΑ ως απάντηση στις αιτήσεις στο πλαίσιο πολιτικής διαδικασίας έρευνας μέσω παραίτησης από την τήρηση εχεμύθειας από αμφότερους.

(121) Μολονότι τα μέρη τόνισαν επανειλημμένως ότι θεωρούν ότι τα στοιχεία που αφορούν τα έσοδα είναι ο μόνος αξιόπιστος δείκτης για τον προσδιορισμό του μεριδίου αγοράς στον τομέα αυτό, πολλοί άλλοι ανταγωνιστές επισήμαναν τους ενδεχόμενους κινδύνους που θα προκύψουν εάν ληφθούν ως βάση μόνον τα δεδομένα που αφορούν τα έσοδα. Παρότι χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία που βασίζονταν στα έσοδα από την παροχή βασικών υπηρεσιών πρόσβασης στο Διαδίκτυο κάθε φορά που αυτό ήταν δυνατό, οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις δεν υπόκειντο σε καμία υποχρέωση παρουσίασης ή ανακοίνωσης των εν λόγω στοιχείων. Κατά συνέπεια, ήταν απαραίτητο να χρησιμοποιηθούν τα στοιχεία αυτά με σύνεση

(122) Οι επιχειρήσεις που συνήψαν συμφωνία ομοτιμίας με έως τέσσερις από τους κύριους φορείς, έχουν λίγες πιθανότητες να θεωρηθούν ως δίκτυα ανωτάτου επιπέδου, δεδομένου ότι το γεγονός ότι απέτυχαν να συνάψουν συμφωνία ομοτιμίας με έναν από τους τέσσερις κύριους φορείς πρόσβασης σημαίνει ουσιαστική μείωση της ικανότητάς τους για παροχή συνδετικότητας στο Διαδίκτυο. Ωστόσο, προκειμένου να επιτευχθεί μια ανάλυση ευαισθησίας, οι εκτιμήσεις που αφορούν τα μερίδια αγοράς πραγματοποιήθηκαν προκειμένου να εξεταστεί εάν οι αυτοί φορείς μπορούν να επιφέρουν αθροιστικά σημαντικές αλλαγές στα στοιχεία. Σε αυτή τη βάση (η οποία, πρέπει να τονισθεί, ότι είναι εξαιρετικά συντηρητική), τα κοινοποιούντα μέρη κατέχουν συνολικά μερίδια αγοράς [35-45]* % υπό όρους εσόδων.

γ) **Συμπέρασμα σχετικά με τους υπολογισμούς των μεριδίων αγοράς**

(123) Βάσει μεριδίων αγοράς που υπολογίστηκαν βάσει της ροής κίνησης και των εσόδων, το μερίδιο αγοράς της συγχωνευθείσας εταιρείας θα ανέλθει μεταξύ [37-51]* % βάσει της κίνησης που ανταλλάσσεται ([35]) και [30-65]* % βάσει των εσόδων. Το μερίδιο αγοράς του επόμενου ανταγωνιστή ουδέποτε θα υπερβεί το 15 %. Ανεξαρτήτως της χρησιμοποιούμενης μεθοδολογίας, η έρευνα της Επιτροπής δείχνει ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει μερίδια αγοράς βάσει εσόδων τριπλάσια από τους πλησιέστερους ανταγωνιστές της και τετραπλάσια των μεριδίων αγοράς βάσει της κίνησης. Τα αποτελέσματα αυτά ισχύουν ακόμη και με την αβάσιμη υπόθεση ότι ο συνδυασμός των δώδεκα μικρότερων εταιρειών ανώτατου επιπέδου θα είναι διπλάσιος του μεγέθους της MCI WorldCom.

δ) **Η απάντηση των μερών**

(124) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη υποστήριξαν ότι οι εκτιμήσεις της Επιτροπής όσον αφορά τα μερίδια αγοράς ήσαν γενικού χαρακτήρα και ότι η χαμηλότερη εκτίμηση των μεριδίων αγοράς δεν προκαλεί προβλήματα στον ανταγωνισμό. Οι εκτιμήσεις τόσο της Επιτροπής όσο και τρίτων δείχνουν επίσης ότι η MCI WorldCom μπορεί να έχει χάσει ουσιαστικά μερίδια αγοράς από το 1998. Επιπλέον, τα μέρη αμφισβήτησαν τη χρησιμοποίηση των υπολογισμών της κίνησης και των εσόδων στην περίπτωση αυτή, εφόσον υποστηρίζουν ότι οι συγκεκριμένες μέθοδοι πιθανόν να υπερεκτιμήσουν το μερίδιο αγοράς της συγχωνευθείσας εταιρείας.

(125) Σύμφωνα με τις πληροφορίες που διέθετε η Επιτροπή κατά την κοινοποίηση των αιτιάσεων, η MCI WorldCom βάσει των συνολικών εσόδων από την πρόσβαση στο Διαδίκτυο κατέχει το [40-50 %]* μιας αγοράς που περιλαμβάνει 17 φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου ([36]). Το στοιχείο αυτό πρέπει να συγκριθεί με το [35-45 %]* της αγοράς που κατείχε το 1998 η WorldCom. Παρά το γεγονός ότι οι προσεγγίσεις της Επιτροπής στην παρούσα διαδικασία είναι ευρύτερες συγκριτικά με τις προσεγγίσεις της στην απόφαση WorldCom/MCI το 1998, συνάγεται από τα ανωτέρω το συμπέρασμα ότι το μερίδιο αγοράς της MCI WorldCom που βασίζεται σε συνολικά έσοδα από το Διαδίκτυο έχει αυξηθεί από το 1998.

(126) Ωστόσο, μετά την έκδοση της κοινοποίησης των αιτιάσεων, τα μέρη ενημέρωσαν την Επιτροπή ότι στα έσοδα από αποκλειστική πρόσβαση της MCI WorldCom Βόρειας Αμερικής πρέπει να προστεθεί επιπλέον ποσό ύψους 110 εκατ. δολάρια ΗΠΑ. Κατόπιν αυτού, το μερίδιο αγοράς της MCI WorldCom που υπολογίστηκε βάσει των εσόδων από αποκλειστική πρόσβαση αυξάνεται από το αρχικό [20-30]* % (βλέπε ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 120) σε [35-45]* %. Έτσι, η συγχωνευθείσα εταιρεία κατέχει συνολικό μερίδιο αγοράς [35-45]* %.

(127) Επιπλέον, το μερίδιο αγοράς της MCI WorldCom βάσει της ροής κίνησης ανήλθε σε [32-36]* % συγκριτικά με μερίδιο αγοράς [30-40]* % το 1998. Το μερίδιο αγοράς του 1998 βασιζόταν σε λιγότερους (δεκαέξι) φορείς ανώτατου επιπέδου.

(128) Στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, τα μέρη υποστήριξαν ότι η Επιτροπή έκανε εσφαλμένες εγγραφές στα λογιστικά φύλλα της και ότι η μεθοδολογία που χρησιμοποίησε για τον υπολογισμό μεριδίων αγοράς βάσει της ροής κίνησης ήταν ατελής. Η Επιτροπή υπέβαλε σε καθένα από τα τρία βασικά δίκτυα τρίτων που αναφέρονται στην αιτιολογική σκέψη 113 όλους τους υπολογισμούς που έγιναν βάσει των στοιχείων που προσκόμισαν και τους ζήτησε να αναφέρουν κατά πόσον τα στοιχεία τους αποδόθηκαν με ακρίβεια και κατά πόσον θεωρούσαν ότι η μεθοδολογία που ακολούθησε η Επιτροπή ήταν ορθή. Οι τρίτοι επισήμαναν ορισμένα γραφικά λάθη αλλά, αφετέρου, δήλωσαν ότι τα στοιχεία ανταποκρίνονται πλήρως στους υπολογισμούς τους και ότι συμφωνούν με τη μεθοδολογία της Επιτροπής. Κατά τον εκ νέου υπολογισμό των μεριδίων αγοράς που λαμβάνει υπόψη όλα τα γραφικά λάθη που έθεσαν υπ' όψη της τα κοινοποιούντα μέρη και οι τρίτοι, η Επιτροπή διαπίστωσε ελάχιστες αποκλίσεις (λιγότερο από το ήμισυ μιας ποσοστιαίας μονάδας) στα εκτιμούμενα μερίδια αγοράς.

([35]) Σε περίπτωση εξαιρετικά ευνοϊκών υποθέσεων για τα μέρη, το μερίδιο αυτό ανέρχεται περίπου σε [30-40]* %.

([36]) Το 1998, το συνολικό μερίδιο αγοράς της συγχωνευθείσας εταιρείας εκτιμήθηκε σε [45-55]* % ([35-45]* % για την WorldCom και [5-15]* % για την MCI. Αργότερα η MCI εκποίησε τις δραστηριότητές της που σχετίζονται με το Διαδίκτυο στην Cable & Wireless.

Επιπτώσεις της συγκέντρωσης στον ανταγωνισμό

α) **Χαρακτηριστικά της σημερινής αγοράς**

(129) Υπάρχουν ενδείξεις ότι η MCI WorldCom κατέχει σήμερα μια ιδιαίτερα ισχυρή θέση στην αγορά που δεν εκφράζεται κατ' ανάγκη με ενιαία δεσπόζουσα θέση στην αγορά συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Ωστόσο, είναι σαφές ότι η MCI World ενδέχεται να επιτύχει μια τέτοια θέση. Ήδη, το 1997, η UUNet της MCI WorldCom είχε σημαντικό μερίδιο αγοράς συγκριτικά με τους ανταγωνιστές της. Το γεγονός αυτό συνδέεται με την απόφαση που έλαβε στις αρχές του 1997 να επιχειρήσει (ένα εγχείρημα που τελικά απέτυχε) να διακόψει μονομερώς τις συμφωνίες ανταλλαγής κίνησης που είχε συνάψει με ορισμένα από τα υφιστάμενα ομότιμα δίκτυα.

(130) Μετά τη συγκέντρωση μεταξύ της MCI και της WorldCom, η MCI WorldCom κατάφερε να διατηρήσει την πρώτη θέση που κατείχε και θεωρείτο, από πολλούς ανταγωνιστές, ως δεσπόζουσα επιχείρηση. Αυτό επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι η MCI World δύναται να απαιτεί σημαντικά υψηλότερες τιμές (20-100 %) από τους ανταγωνιστές της και τη Sprint και ταυτόχρονα να διατηρεί την ηγετική θέση της […]* ([37])[…]* ([38])[…]* ([39]). Παρ' όλα αυτά, για τους σκοπούς της παρούσας πράξης το ζήτημα της κυρίαρχης θέσης της MCI WorldCom μπορεί να παραμείνει ανοικτό δεδομένου ότι η έρευνα έδειξε ότι η συγκέντρωση θα δημιουργήσει δεσπόζουσα θέση.

(131) Τα μέρη αμφισβήτησαν την ύπαρξη μεγάλης διαφοράς τιμών με τους ανταγωνιστές τους εξηγώντας, ιδίως, ότι η AT & T χρεώνει τιμές παρεμφερείς με αυτές της MCI WorldCom. Όμως, μπορεί να διαπιστωθούν σημαντικές διαφορές τιμών καθόσον η σύγκριση επεκτείνεται σε άλλους συμμετέχοντες στην αγορά εκτός της AT & T.

(132) Τα στοιχεία που κοινοποίησαν οι συμβαλλόμενοι δείχνουν επίσης ότι [40-80]* % της κίνησης αμφοτέρων των μερών είναι εσωτερική κίνηση (δηλαδή κίνηση που δεν ανταλλάσσεται με ομότιμα δίκτυα). Οι λοιποί ανταγωνιστές σημειώνουν ποσοστά εσωτερικής κίνησης μικρότερα του 30 έως 35 %. Επιπλέον, ακόμη και οι τρεις μεγαλύτεροι ανταγωνιστές των συμβαλλομένων ανταλλάσσουν πλέον του 15 % της κίνησής τους με την συγχωνευθείσα εταιρεία. Αυτό δείχνει ότι οι συμβαλλόμενοι είναι σημαντικά πιο ανεξάρτητοι από τους ανταγωνιστές τους και ότι, σήμερα, είναι σημαντική η εμπιστοσύνη των ανταγωνιστών τους στα συμβαλλόμενα μέρη. Δείχνει επίσης ότι η συγκέντρωση καταργεί έναν από τους ισχυρότερους ανταγωνιστές της MCI WorldCom. Τα στοιχεία αυτά υπογραμμίζουν επίσης τη σημασία της πελατειακής βάσης.

([37]) […]*.
([38]) […]*.
([39]) […]*.

(133) Αυτό επιβεβαιώνεται επίσης από τα στοιχεία που κοινοποίησαν τα μέρη όσον αφορά το ποσοστό των πελατών τους που έχουν περισσότερους φορείς […]*.

(134) Η ισχύς της MCI WorldCom και σε μικρότερο βαθμό της Sprint αντιπαραβάλλεται με την εξέλιξη της Cable & Wireless. Το δίκτυο αυτό είναι το αποτέλεσμα της εκποίησης του δικτύου της MCI στο Διαδίκτυο το 1998. Το σχετικό μερίδιο εσωτερικής κίνησης μειώθηκε μετά την εκποίηση και η θέση της στην αγορά υποβαθμίστηκε. Οι λόγοι της υποβάθμισης είναι πιθανόν πολλοί, μεταξύ αυτών η αντίληψη της αγοράς ότι η μεταφορά δεν ήταν πλήρης και ότι η προσφερόμενη υπηρεσία ήταν υποβαθμισμένη.

(135) Η σύγκριση των επιπέδων εσωτερικής κίνησης μεταξύ των δικτύων συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου τονίζει επίσης την ήδη υπάρχουσα ανισορροπία μεγέθους και εξάρτηση μεταξύ των συμμετεχόντων στην αγορά. Τα άλλα δίκτυα αντλούν σε μικρότερο βαθμό τη συνδετικότητά τους από τους πελάτες τους και συνεπώς εξαρτώνται περισσότερο από τις συμφωνίες ομοτιμίας που έχουν συνάψει (ιδίως με την MCI WorldCom και την Sprint) για να προσφέρουν καθολική συνδετικότητα απ' ό,τι η MCI WorldCom και η Sprint.

(136) Οι ερωτηθέντες αναγνωρίζουν εν γένει στην έρευνα της Επιτροπής ότι το μεγάλο δίκτυο της συγχνωνευθείσας εταιρείας και η πρόσβασή της στο μέγιστο αριθμό κεντρικών υπολογιστών και πελατών, καθώς και βασικών θέσεων στο Διαδίκτυο είναι ουσιαστικής σημασίας για την απόδοσή τους, εφόσον οι πελάτες τους θα ζητούν συνδετικότητα στο δίκτυο της συγχωνευθείσας εταιρείας. Δεδομένου ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει τον μεγαλύτερο αριθμό πελατών μπορεί επίσης να παρέχει συνδετικότητα στο μεγαλύτερο μέρος του Διαδικτύου, […]* ([40])[…]* ([41]).

(137) Υποστηρίζεται ότι το να δίνεται προτεραιότητα στις εγκαταστάσεις δεν είναι σημαντικό και ότι υπάρχει άφθονη χωρητικότητα προς μίσθωση. Καταρχήν, αυτό αντιβαίνει στις προβλέψεις της MCI WorldCom ([42]). […]* ([43]). Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε επίσης ότι ακόμη και αν το κόστος της κίνησης μειώθηκε αισθητά, ιδίως στην Ευρώπη κατά την τελευταία δεκαετία, οι δαπάνες της κίνησης δεν μειώνονται πάντα όσο το κόστος μίσθωσης της υποδομής. Έτσι, η συνδετικότητα στο Διαδίκτυο επιβαρύνεται. Η επιβάρυνση αυτή είναι υψηλότερη για τα μεγαλύτερα εγκατεστημένα δίκτυα, με τις περισσότερες διαδρομές. Για να παρακάμψουν τη δαπάνη μίσθωσης χωρητικότητας ή πληρωμής της κίνησης, οι μεγαλύτεροι ευρωπαίοι φορείς πρόσβασης έχουν εγκαταστήσει σήμερα τα κυκλώματά τους στις ΗΠΑ προκειμένου μειώσουν το κόστος κίνησης. Ωστόσο, εξακολουθούν να αγοράζουν κίνηση από φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου στις ΗΠΑ.

([40]) […]*.
([41]) […]*.
([42]) John Sidgmore στο Spring Internet World 2000, UUNet chair says industry concerned over capacity, Reuters, 4 Απριλίου 2000.
([43]) […]*.

(138) Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι η διάθεση μεγάλου δικτύου δεν αποτελεί εγγύηση της ποιότητας. Αυτό είναι αντίθετο με το αποτέλεσμα της έρευνας της Επιτροπής καθώς και με τα στοιχεία που κοινοποίησαν τα μέρη. […]* ([44]). Όπως αναφέρεται ανωτέρω, η σημασία της σύναψης συμφωνιών ιδιωτικής ανταλλαγής κίνησης αποδεικνύεται από την ανάγκη μεγάλων πελατών εταιρειών για σημεία ιδιωτικής ανταλλαγής κίνησης ([45]) εφόσον αυτό αυξάνει την αξιοπιστία της διασύνδεσης. Δεδομένου ότι μόνον οι μεγαλύτεροι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου έχουν συνάψει ιδιωτικές συμφωνίες ομοτιμίας μεταξύ τους το μέγεθος του δικτύου και η αρχιτεκτονική του επηρεάζουν την αξιοπιστία […]* ([46]). Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε επίσης ότι η ποιότητα της υπηρεσίας που προσφέρει ήδη σήμερα η UUNet μέσω των συμφωνιών επιπέδου υπηρεσίας (ΣΕΥ) που συνάπτει διασφαλίζει ποσοστό χρόνου αναμονής σημαντικά χαμηλότερο από τον αντίστοιχο των ανταγωνιστών της. Έτσι, εκτός από την πελατειακή βάση της, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει και ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα με κάλυψη σε τουλάχιστον […]* και επίπεδο υπηρεσίας ασυναγώνιστο από τους ανταγωνιστές της.

β) **Αντίκτυπος λόγω της ανάπτυξης του Διαδικτύου από το 1998**

(139) Το Διαδίκτυο γνώρισε πρωτοφανή ανάπτυξη τα τελευταία έτη. Σύμφωνα με τα μέρη η ταχεία ανάπτυξη οδήγησε σε σημαντικές νέες εισόδους φορέων στην αγορά και αυξημένη προσφορά που θέτει περιορισμούς του ανταγωνισμού στους φορείς συνδετικότητας. Επιπλέον, η αυξημένη χρήση υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς και υπηρεσιών διαβίβασης περιεχομένου θα επιφέρει διοχέτευση της κίνησης από τα δίκτυα ανώτατου επιπέδου σε μικρότερα δίκτυα. Το σημαντικότερο στοιχείο εν προκειμένω είναι ότι η ροή της κίνησης αλλάζει και από επικεντρωμένη στις ΗΠΑ γίνεται πιο περιφερειακή, ιδίως ευρωπαϊκή, λόγω της αυξημένης προσφοράς δικτύων και τοπικού περιεχομένου σε άλλα μέρη του πλανήτη.

(140) Παρ' όλα αυτά, όπως αναγνωρίζει ο αντιπρόεδρος της MCI WorldCom John Sidgmore, είναι πιθανόν οι φορείς συνδετικότητας να μην καταφέρουν να αυξήσουν τη χωρητικότητά τους ώστε να ικανοποιήσουν την αυξανόμενη ζήτηση. Δεδομένου ότι περισσότερα άτομα συνδέονται στο Διαδίκτυο με ταχύτερους υπολογιστές και τοπικές συνδέσεις υψηλής ταχύτητας, αποστέλλονται και περισσότερα δεδομένα στα βασικά δίκτυα. Η αυξημένη χρήση π.χ. εφαρμογών πολυμέσων αποτελεί ένα πρόσθετο στοιχείο κίνησης. «Η UUNet διαπιστώνει αύξηση της ζήτησης κατά οκτώ έως δέκα φορές και, ως εκ τούτου, για να ικανοποιείται η τρέχουσα χρήση απαιτείται αύξηση της χωρητικότητας κατά 800 έως 1 000 %». Ο αντιπρόεδρος του ομίλου εξέφρασε επίσης την ανησυχία του για το γεγονός ότι ο χώρος δικτύου δεν επαρκεί για τη διεκπεραίωση της αυξανόμενης ζήτησης ([47]).

(141) Όμως, σε αντίθεση με όσα υποστηρίζουν τα μέρη η ταχεία αύξηση της κίνησης στο Διαδίκτυο δεν παρεμποδίζει τους συμβαλλόμενους από το να διατηρούν σημαντικά μερίδια στην αγορά παροχής συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου ή καθολικής συνδετικότητας. Ειδικότερα, αντίθετα με τις γνώμες των συμβαλλομένων, δεν επήλθε μείωση της συγκέντρωσης των φορέων δικτύου ανώτατου επιπέδου. Ακόμη και αν υπήρξε ουσιαστική και σημαντική είσοδος στην αγορά φορέων δικτύου και πρόσβασης στο Διαδίκτυο, η έρευνα αγοράς έδειξε ότι εξακολουθεί να υπάρχει περιορισμένος αριθμός φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου (καθολικής). Αυτό οφείλεται στους υψηλούς φραγμούς κατά την είσοδο στη συγκεκριμένη αγορά. Η καθολική συνδετικότητα επιτυγχάνεται δωρεάν μόνον υπό την προϋπόθεση ότι το εν λόγω δίκτυο έχει σημαντική πελατειακή βάση και επαρκή γεωγραφική κάλυψη. Καθώς τα δίκτυα ανώτατου επιπέδου αυξάνουν με το Διαδίκτυο, καθίσταται διαρκώς επιτακτικότερο για τους τρίτους να προσαρμόζουν το μέγεθός τους ώστε να μπορούν να συνάπτουν μεταξύ τους συμφωνίες ομοτιμίας.

(142) Η πλειονότητα των νέων φορέων στο Διαδίκτυο που εισέρχονται στην αγορά είναι μικροί τοπικοί ή περιφερειακοί φορείς πρόσβασης και δικτύου που αγοράζουν υπηρεσίες διαβίβασης για καθολική συνδετικότητα από τους φορείς ανώτατου επιπέδου. Επιπλέον, οι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου που έχουν εισέλθει στην αγορά (Cable & Wireless και AT & T) το έπραξαν αγοράζοντας υπάρχοντα δίκτυα [η Cable & Wireless αγόρασε τις δραστηριότητες του Global Network της IBM (IGN)] αλλά εντούτοις δεν κατάφεραν να αποκτήσουν σημαντικά μερίδια αγοράς πέραν των συμβαλλομένων.

(143) Ακόμη και αν τα μέρη υποστηρίζουν ότι η αγορά είναι σε μικρότερο βαθμό επικεντρωμένη στις ΗΠΑ και ότι υπήρξε τεράστια αύξηση του ευρωπαϊκού περιεχομένου, τα ίδια τα μέρη επισήμαναν ότι οι 50 σημαντικότερες ιστοθέσεις παγκοσμίως είναι ιστοθέσεις με βάση τις ΗΠΑ. Αυτό συνάδει επίσης με το πόρισμα της Επιτροπής ότι παρά το αυξημένο ευρωπαϊκό περιεχόμενο υπάρχει ισχυρή ζήτηση εκ μέρους ευρωπαίων τελικών πελατών για πρόσβαση σε ιστοθέσεις των ΗΠΑ. Συνεπώς, ακόμη και αν υπήρξε μείωση της κίνησης από την ΕΕ προς τις ΗΠΑ, το 50 έως 80 % της κίνησης από την ΕΕ εξακολουθεί να διαβιβάζεται προς τις ΗΠΑ. Είναι επίσης σαφές από την έρευνα της Επιτροπής ότι προκειμένου οι ευρωπαίοι φορείς δικτύου και πρόσβασης στο Διαδίκτυο να παρέχουν αυτές τις υπηρεσίες στους πελάτες τους, και αντίθετα προς τους ισχυρισμούς των μερών, ακόμη και οι μεγαλύτεροι ευρωπαίοι φορείς εξακολουθούν να βασίζονται σε υπηρεσίες κίνησης από έναν ή περισσότερους φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου προκειμένου να παρέχουν στους πελάτες τους τη συγκεκριμένη υπηρεσία.

([44]) […]*.
([45]) Βλέπε περισσότερα στοιχεία στην αιτιολογική σκέψη 23 ανωτέρω.
([46]) […]*.
([47]) John Sidgmore στο Spring Internet World 2000, UUNet chair says industry concerned over capacity, Reuters, 4 Απριλίου 2000.

(144) Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε επίσης ότι παρά την αυξημένη χρήση υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς και διανομής περιεχομένου, δεν υπήρξαν ουσιαστικές επιπτώσεις στα μερίδια αγοράς των φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Έτσι, όλοι οι νεοεισερχόμενοι και οι χρήστες αυτών των τεχνικών, ανεξαρτήτως εάν είναι ευρωπαίοι ή έχουν έδρα στις ΗΠΑ, πρέπει να αγοράζουν συνδετικότητα από τους φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου,

γ) **Χαρακτηριστικά της αγοράς μετά τη συγκέντρωση**

(145) Η συγκέντρωση μεταξύ MCI WorldCom και Sprint θα δημιουργήσει έναν φορέα δικτύου ανώτατου επιπέδου τέτοιου απόλυτου μεγέθους ώστε η νέα εταιρεία να μπορεί να συμπεριφέρεται κατά έναν μεγάλο βαθμό ανεξάρτητα από τους ανταγωνιστές και τους πελάτες της. Αυτό θα έχει επιπτώσεις τόσο στους ευρωπαίους πελάτες όσο και σε κάθε άλλο πελάτη.

(146) Η συγκέντρωση θα δημιουργήσει έναν φορέα παγκόσμιας συνδετικότητας στο Διαδίκτυο εξαιρετικού επιπέδου. Ο εν λόγω φορέας θα έχει εγγενή ισχυρή θέση λόγω του απόλυτου και σχετικού μεγέθους του συγκριτικά προς τους ανταγωνιστές του. Δεδομένου του μεγέθους της συγχωνευθείσας εταιρείας, θα μπορεί να ελέγχει τις τιμές των ανταγωνιστών και των πελατών της. Θα είναι επίσης σε θέση να ελέγχει τις τεχνολογικές εξελίξεις. Η ενιαία εταιρεία θα είναι σε θέση να διατηρεί αυτή τη συμπεριφορά λόγω της ικανότητάς της να επιβάλλει την πειθαρχία στην αγορά ιδίως με την απειλή της επιλεκτικής υποβάθμισης της προσφοράς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο των ανταγωνιστών της (περισσότερα στοιχεία βλέπε κατωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 152 έως 164) και επίσης με τη βασική ικανότητά της να καθορίζει και να υιοθετεί κάθε νέα τεχνική εξέλιξη που επιτρέπει προηγμένες υπηρεσίες στο Διαδίκτυο (περισσότερα στοιχεία βλέπε κατωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 147 έως 151).

1. *Ικανότητα ελέγχου των τεχνικών εξελίξεων*

(147) Το δίκτυο της συγχωνευθείσας εταιρείας θα επιτρέπει την παροχή υπηρεσιών μιας ποιότητας που οι ανταγωνιστές της ενδεχομένως θα πρέπει να συμφωνούν με την συγχωνευθείσα εταιρεία ότι μπορούν να αντιγράψουν. Αυτό αποκτά διαρκώς μεγαλύτερη σημασία όσον αφορά νέες προηγμένες υπηρεσίες στο Διαδίκτυο. Για την αποστολή φωνής μέσω ΠΔ ή εικόνων βίντεο μέσω του Διαδικτύου τα μεταδιδόμενα δεδομένα πρέπει να συμπιέζονται πριν από τη μετάδοσή τους μέσω δικτύου του Διαδικτύου ([48]).

(148) Η τεχνική της πακετομεταγωγής ([49]) αποστέλλει δεδομένα μέσω της αποτελεσματικότερης διαθέσιμης διαδρομής (όχι κατ' ανάγκη της ίδιας διαδρομής). Για να υπάρχει καλή ποιότητα των υπηρεσιών, είναι σημαντικό όλα τα δεδομένα να συγκεντρώνονται με τη σωστή σειρά και στον ευκταίο χρόνο. Εάν δεν υπάρχει αποδεκτός τρόπος κατάταξης κατά προτεραιότητα ορισμένων τύπων δεδομένων καθώς διαβιβάζονται μέσω του Διαδικτύου, υπάρχει ο εγγενής κίνδυνος η εικόνα ή ο ήχος να μεταδίδεται στον υπολογιστή του χρήστη εφόσον όλα τα πακέτα έχουν φθάσει (επιφέροντας καθυστερήσεις) ή πιθανόν έχουν διαβιβαστεί σε ημιτελή μορφή.

(149) Ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο για την ποιότητα των προηγμένων υπηρεσιών στο Διαδίκτυο όπως π.χ. φωνή μέσω ΠΔ, [τηλε]εικονοδιάσκεψη και τραπεζικές εργασίες στο Διαδίκτυο είναι η αξιοπιστία της σύνδεσης. Για να εξασφαλίσουν την ποιότητα της υπηρεσίας, οι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο πρέπει να συμφωνήσουν για ένα πρότυπο (πρωτόκολλο) το οποίο θα εγγυάται την ποιότητα αυτών των υπηρεσιών κατά τη διαβίβασή τους μέσω διάφορων δικτύων. Προς το παρόν δεν υπάρχει κανένα πρωτόκολλο για τις εν λόγω υπηρεσίες. Συνεπώς, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα ήταν στην ιδανική θέση να αναπτύξει πρότυπα για τις συγκεκριμένες υπηρεσίες που θα προσφέρονταν είτε αποκλειστικά στο δίκτυό τους είτε σε πολύ καλύτερη ποιότητα σε μεγαλύτερο δίκτυο εάν οι ανταγωνιστές της αποδέχονταν ορισμένους όρους. Λόγω του απόλυτου και σχετικού μεγέθους της συγχωνευθείσας εταιρείας, θα μπορούν να υπαγορεύουν τους όρους για μια τέτοια μελλοντική ποιότητα προτύπων. Αυτό επιβεβαιώνεται επίσης από τις πληροφορίες που έχουν κοινοποιήσει τα μέρη. […]* ([50]).

(150) Η ενοποιημένη MCI WorldCom/Sprint θα έχει πλέον του [40-80]* % της κίνησής της παραμένουσα στο δίκτυο. Η εσωτερική κίνηση σε όλα τα άλλα δίκτυα δεν υπερβαίνει το 32 %. Οι άλλοι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου θα ανταλλάσσουν γύρω στο 20 % της συνολικής κίνησής τους με την ενοποιημένη εταιρεία, ενώ η κίνηση που θα ανταλλάσσουν με άλλους φορείς ανώτατου επιπέδου θα αντιπροσωπεύει λιγότερο από [0-5]* % της συνολικής κίνησης της ενοποιημένης εταιρείας.

(151) Βασικοί νέοι οδηγοί της κίνησης στο Διαδίκτυο όπως η φωνή μέσω ΠΔ, η ζωντανή [τηλε]εικονοδιάσκεψη και οι προηγμένες λύσεις ηλεκτρονικού εμπορίου διατίθενται υπό την προϋπόθεση της επίτευξης επαρκών επιπέδων ποιότητας της υπηρεσίας στα δίκτυα που διαβιβάζονται οι συγκεκριμένες υπηρεσίες. Αυτό συμβαίνει με το QoS το οποίο αποκτάται με τη διατήρηση ολόκληρης της κίνησης «εντός δικτύου», δηλαδή σε ένα ενιαίο διατερματικό δίκτυο. […]* ([51]). Επιπλέον, όταν η κίνηση διαβιβάζεται σε ένα σημείο ανταλλαγής κίνησης, υπάρχει ο εγγενής κίνδυνος της απώλειας «του (των) πακέτου(-ων)» και καθυστερήσεων που διακυβεύουν τη δυνατότητα παροχής αυτών των υπηρεσιών. Το υψηλό ποσοστό κίνησης «εντός δικτύου» της συγχωνευθείσας εταιρείας αυξάνει τα κίνητρά της για υποβάθμιση της διασύνδεσης και μειώνει τα κίνητρά της για στήριξη των διαδικτυακών προτύπων QoS ενισχύοντας έτσι την ελκυστικότητα του δικτύου της.

([48]) Το ανάλογο ηχητικό σήμα, για να μεταδοθεί μέσω του Διαδικτύου, πρέπει πρώτα να μετατραπεί σε ψηφιακό σήμα. Μετά την ψηφιακοποίησή του, συμπιέζεται και μεταδίδεται. Η ποιότητα του σήματος εξαρτάται από τον αριθμό των χρησιμοποιούμενων bits για την κωδικοποίησή του.

([49]) Η πακετομεταγωγή είναι η μέθοδος που χρησιμοποιείται για τη μεταφορά δεδομένων στο Διαδίκτυο. Στην πακετομεταγωγή, όλα τα δεδομένα χωρίζονται σε μικρότερα πακέτα. Κάθε πακέτο έχει τη διεύθυνση προέλευσης και προορισμού. Αυτό επιτρέπει σε πακέτα δεδομένων από διαφορετικές πηγές να διαβιβάζονται ταυτόχρονα στις ίδιες γραμμές και να ταξινομούνται και να κατευθύνονται σε διαφορετικές διαδρομές. Αυτό επιτρέπει σε φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο (και στους χρήστες τους) να χρησιμοποιούν ταυτόχρονα τις ίδιες γραμμές.

([50]) […]*.

([51]) […]*.

2. *Ικανότητα αύξησης των τιμών*

(152) Δεδομένου του συνολικού μεγέθους και της σημασίας της εσωτερικής κίνησής της, η συγχωνευθείσα εταιρεία μπορεί επίσης να αυξάνει τη σχετική τιμή των συνδέσεων των πελατών της. Τα μέρη δεν μπορούν να περιορίζονται από ανταγωνιστές καθώς οι τελευταίοι θα είναι εκτεθειμένοι στην απειλή της επιλεκτικής υποβάθμισης. Η ενοποιημένη εταιρεία θα βρίσκεται σε μια μοναδική θέση ελέγχου της ποιότητας των συνδέσεών της και των συνδέσεων των ανταγωνιστών και των πελατών της. Έτσι, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα βασίζεται σε περιορισμένο βαθμό, όσον αφορά τη συνδετικότητα, στους ανταγωνιστές της συγκριτικά με άλλους φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου.

3. *Ικανότητα επιβολής πειθαρχίας στην αγορά*

(153) Θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι εφόσον «όλοι χρειάζονται παγκόσμια συνδετικότητα» και, επιπλέον, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα εξαρτάται από τους ανταγωνιστές της για την επίτευξη αυτού, πιθανόν η συγχωνευθείσα εταιρεία να μην αντιμετωπίσει μονοπωλιακή συμπεριφορά. Ωστόσο, ως αποτέλεσμα της συγκέντρωσης, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι σε θέση να επιβάλλει πειθαρχία στην αγορά απλώς με την απειλή της επιλεκτικής υποβάθμισης της συνδετικότητας των ανταγωνιστών της. Το στοιχείο αυτό θα της επιτρέπει να ελέγχει τόσο τους πραγματικούς όσο και τους δυνητικούς ανταγωνιστές, καθώς και τους πελάτες στη συγκεκριμένη αγορά.

(154) Ένα μη δεσπόζον δίκτυο θα έχει ανάγκη τους ανταγωνιστές του και την πελατειακή βάση τους ώστε να μην κινδυνεύει με υποβάθμιση της ποιότητας της προσφερόμενης συνδετικότητάς του. Υποβάθμιση της διεπαφής ομοτιμίας μεταξύ δύο ισομεγεθών ανταγωνιστών θα είναι επιζήμια για αμφότερους τους φορείς συνδετικότητας. Σε αμφότερα τα δίκτυα η ποιότητα των προσφορών τους θα υποβαθμιστεί σε βαθμό που η συνδετικότητά τους να εξαρτάται από το εν λόγω άλλο δίκτυο. Ως απάντηση σε αυτή την υποβάθμιση, οι πελάτες αμφότερων των δικτύων πιθανόν να μεταστραφούν σε άλλους προμηθευτές. Όταν υπάρχει ανισορροπία ως προς το μέγεθος των δύο δικτύων, το μεγαλύτερο δίκτυο εξαρτάται λιγότερο από το μικρότερο για την εξασφάλιση της συνδετικότητας απ' ό,τι το μικρότερο από το μεγαλύτερο. Μια υποβάθμιση μπορεί να έχει επομένως μεγαλύτερες επιπτώσεις στο μικρότερο δίκτυο απ' ό,τι στο μεγαλύτερο, εφόσον το μικρότερο δίκτυο εξαρτάται περισσότερο από το δεσπόζον δίκτυο όσον αφορά την παγκόσμια συνδετικότητα απ' ό,τι το δεσπόζον από τα μικρότερα.

(155) Ωστόσο, εκτός εάν η υποβάθμιση είναι τόσο ασήμαντη ώστε δεν καταστεί αντιληπτή από τους πελάτες του μεγαλύτερου δικτύου, ή αντισταθμιστεί από ειδικά οφέλη του δικτύου (όπως το απόλυτο μέγεθός του και ο βαθμός στον οποίο παρέχει συνδετικότητα από τους πελάτες του), η προσφορά συνδετικότητας του μεγαλύτερου δικτύου μπορεί να γίνει λιγότερο ανταγωνιστική από άλλα μη υποβαθμισμένα δίκτυα. Πριν από τη συγκέντρωση, δεν είναι σίγουρο κατά πόσον είτε η MCI WorldCom είτε η Sprint είχαν φθάσει το επίπεδο ανισορροπίας των μεγεθών του δικτύου τους στο Διαδίκτυο συγκριτικά προς τα δίκτυά τους που θα τους επέτρεπε να υποβαθμίσουν επωφελώς τις συνδέσεις ομοτιμίας με τους ανταγωνιστές τους. Ωστόσο, η συγκέντρωση των δραστηριοτήτων στο Διαδίκτυο της MCI World και της Sprint θα δημιουργήσει μετά τη συγκέντρωση μια κατάσταση όπου η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει ένα δίκτυο απόλυτου [30-55]* % του Διαδικτύου (και πλέον του [40-80]* % της κίνησής της που θα παραμένει «εντός δικτύου») και σχετικό μέγεθος ([αρκετές]*) φορές μεγαλύτερο από τον δεύτερο της αγοράς) που θα της επιτρέπει να συμπεριφέρεται ανεξαρτήτως των πρώην ομοτίμων δικτύων υποβαθμίζοντας επιλεκτικά την ποιότητα συνδετικότητας των ομοτίμων της. Η απειλή και μόνο μιας τέτοιας υποβάθμισης θα επιτρέψει στη συγχωνευθείσα εταιρεία να ελέγχει τόσο τις τεχνολογικές εξελίξεις στην αγορά όσο και τις τιμές των ανταγωνιστών της.

(156) Εάν η συγχωνευθείσα εταιρεία αποφάσιζε να μειώσει τη χωρητικότητα στα σημεία ιδιωτικής ανταλλαγής κίνησης (που είναι το βασικό σημείο διασύνδεσης μεταξύ φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου), ή μάλλον να μην αυξήσει τη χωρητικότητα ανάλογα με τη ζήτηση, η αποδυνάμωση δεν θα ήταν άμεση για άλλους φορείς ανώτατου επιπέδου ή πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας. Θα είχε όμως άμεσες επιπτώσεις στον στοχοθετημένο ανταγωνιστή και τους πελάτες του. Σύμφωνα με τρίτους, ανταγωνιστές και πελάτες, καθώς και εσωτερικά έγγραφα των μερών, οι πελάτες απαιτούν υψηλά επίπεδα ποιότητας. Η αντίδραση των πελατών υποβαθμισμένων δικτύων θα ήταν έτσι η προσπάθεια εξεύρεσης εναλλακτικής λύσης για την υποβαθμισμένη συνδετικότητα που παρέχει το υποβαθμισμένο δίκτυο, είτε μέσω της αγοράς υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς είτε/και μετακίνηση από το υποβαθμισμένο δίκτυο.

(157) Καταρχήν, η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι η αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς χρησιμοποιείται ως υποστήριξη και για εφεδρεία και, επιπλέον, για να εξασφαλίσει την παγκόσμια συνδετικότητα. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε επίσης ότι η άμεση πρόσβαση σε πελάτες βελτιώνει την ποιότητα της υπηρεσίας (δηλαδή λιγότερος χρόνος αναμονής και μικρότερος κίνδυνος απώλειας «πακέτων»). Έτσι, οι πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας δεν θα έχουν οικονομικό κίνητρο να μετάγουν το μεγαλύτερο μέρος της κίνησής τους στο υποβαθμισμένο δίκτυο όταν μπορούν να συνεχίσουν να είναι πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας που τους εξασφαλίζει άμεση συνδετικότητα και άμεση κάλυψη σε ευρύτερη πελατειακή βάση. Το ίδιο επιχείρημα ισχύει και για τους πελάτες του υποβαθμισμένου δικτύου ανταγωνιστή ανώτατου επιπέδου. Συγκρίνοντας την ποιότητα της υπηρεσίας που προσφέρει η συγχωνευθείσα εταιρεία με τους ανταγωνιστές της, και οι συγκεκριμένοι πελάτες θα θεωρήσουν πιο ωφέλιμη τη μεταγωγή του μεγαλύτερου μέρους της κίνησής τους από το υποβαθμισμένο δίκτυο στη συγχωνευθείσα εταιρεία. Επιπλέον, η απειλή και μόνο (πιθανότητα) της υποβάθμισης από τη συγχωνευθείσα εταιρεία και άλλων δικτύων ανταγωνιστών σημαίνει ότι πελάτες του υποβαθμισμένου δικτύου θα επιλέξουν πιθανόν την συγχωνευθείσα εταιρεία έναντι άλλων ανταγωνιστών εφόσον η συγχωνευθείσα εταιρεία θα διαθέτει ασυγκρίτως το μεγαλύτερο δίκτυο και θα διασφαλίζει άμεση πρόσβαση στο μέγιστο αριθμό πελατών. Παρ' όλα αυτά, ακόμη και με ουσιαστική αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς, η υποβάθμιση μπορεί να επιφέρει μεταγωγή της κίνησης στο δεσπόζον δίκτυο από άλλα δίκτυα ανώτατου επιπέδου και να αυξήσει το πλεονέκτημα έναντι άλλων φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου όσον αφορά τον αριθμό των εξυπηρετούμενων πελατών. Το τελικό αποτέλεσμα πιθανόν να είναι ότι ο πρώην ανταγωνιστής ανώτατου επιπέδου καθίσταται πελάτης της συγχωνευθείσας εταιρείας εφόσον δεν μπορεί πλέον να συνάψει συμφωνία ομοτιμίας.

(158) Δεύτερον, η εφαρμογή μιας ευρείας πολιτικής ομοτιμίας και διαβίβασης επιβάλλει πρόσθετο φορτίο στον ανταγωνιστή εφόσον θα έχουν τεθεί σε ισχύ νέες και πρόσθετες συμφωνίες. Αυτό μπορεί να συνεπάγεται ανάλωση χρόνου και κόστος. Το σημαντικότερο στοιχείο είναι ότι το επίπεδο υπηρεσίας (ποιότητα) της συνδετικότητας θα ελαττωθεί περαιτέρω δεδομένου ότι η κίνηση δεν κατευθύνεται πλέον άμεσα προς τον πελάτη της συγχωνευθείσας εταιρείας αλλά πρέπει να διέρχεται μέσω άλλων δικτύων. Αντίθετα προς τις πληροφορίες που κοινοποίησαν τα μέρη, η διέλευση μέσω σημαντικού αριθμού «αλλαγών» θα επηρεάσει την ποιότητα της απόδοσης και θα επιφέρει καθυστερήσεις (ο χρόνος αναμονής αυξάνει με τον αριθμό των αλλαγών). […]* ([52]) […]* Παρά τη σχετική κοινοποίηση εκ μέρους της Sprint, η σχέση μεταξύ του αριθμού των «αλλαγών» και της ποιότητας της προσφερόμενης υπηρεσίας αμφισβητήθηκε από τα μέρη στην απάντησή τους. Ωστόσο, τρίτοι προσκόμισαν, κατά την ακρόαση, στοιχεία που αναιρούν το επιχείρημα των μερών. Αυτό με τη σειρά του θα έχει ως αποτέλεσμα οι πελάτες του υποβαθμισμένου δικτύου να θεωρούν το μεγαλύτερο δίκτυο ελκυστικότερο. Επίσης, θα είναι δυσκολότερο για το υποβαθμισμένο δίκτυο να επανακτήσει την εμπιστοσύνη των χαμένων πελατών του.

(159) Επιπλέον, η συγχωνευθείσα εταιρεία μπορεί να επιδεινώσει τη συνδετικότητα των ανταγωνιστών της (άλλοι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου) εκτός εάν οι συγκεκριμένοι ανταγωνιστές αποδεχθούν την καταβολή τελών εγκατάστασης (είτε ανταλλαγή κίνησης είτε διαβίβαση επί πληρωμή). Ο ανταγωνιστής που θίγεται θα πρέπει επομένως να χρεώσει τα νέα τέλη στους πελάτες του και αυτοί με τη σειρά τους στους δικούς τους πελάτες. Δεδομένου του αυξημένου κόστους σύνδεσης, οι πελάτες του ανταγωνιστή που έχει θιγεί μπορούν να αντιδράσουν με μεταγωγή της κίνησής τους από τον φορέα συνδετικότητας ή να προτιμήσουν άλλο φορέα δικτύου ανώτατου επιπέδου για το μεγαλύτερο μέρος της κίνησής τους προκειμένου να διατηρήσουν το κόστος τους σε χαμηλά επίπεδα. Δεδομένου του μεγέθους του δικτύου της συγχωνευθείσας εταιρείας (και του ποσοστού των πελατών της «εντός δικτύου »), η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι η βέλτιστη και φυσική επιλογή για τους πελάτες αυτούς.

(160) Οι επιλογές του στοχοθετημένου ανταγωνιστή μπορεί να είναι περιορισμένες όπως στην τελευταία περίπτωση όπου υποβαθμίζεται μέσω μειωμένης χωρητικότητας. Όπως προαναφέρθηκε ήδη στην αιτιολογική σκέψη 160, υποβαθμίζοντας επιλεκτικά τη συνδετικότητα ενός ανταγωνιστή η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι η φυσική επιλογή, δεδομένης της ήδη ευρείας άμεσης πρόσβασής της σε σημαντικά μεγαλύτερη πελατειακή βάση από οποιονδήποτε ανταγωνιστή της, για την απόκτηση των πελατών των στοχοθετημένων ανταγωνιστών. Δεδομένου ότι οι πελάτες απαιτούν παγκόσμια συνδετικότητα και ποιότητα της προσφερόμενης υπηρεσίας, η αντίδραση των νέων πελατών θα είναι η ίδια. Θα μπορούσαν και αυτοί να επιλέξουν την συγχωνευθείσα εταιρεία έναντι άλλων ανταγωνιστών για τους ίδιους λόγους.

(161) Η μόνη δυνατότητα επιβολής αντιποίνων του αποδυναμωμένου φορέα ανώτατου επιπέδου είναι να πείσει πελάτες αποκλειστικά της συγχωνευθείσας εταιρείας να μεταχθούν στο δίκτυό του, το πιθανότερο μέσω της αγοράς υπηρεσιών διαβίβασης από αυτή, ή να εφαρμόσει μια ευρεία νέα πολιτική ομοτιμίας και διαβίβασης προκειμένου να εξασφαλίσει την παραμονή των υφιστάμενων πελατών τους σε αυτή. Άλλως, είναι πιθανόν οι πελάτες (πελάτες χονδρικής πώλησης ή μεγάλες εταιρείες πελάτες) να αποφασίσουν να μετάγουν την κίνησή τους στη συγχωνευθείσα εταιρεία, ή τουλάχιστον να αγοράζουν υπηρεσίες διαβίβασης από τη συγχωνευθείσα εταιρεία.

(162) Ακόμη και αν η συνέχιση μιας στρατηγικής αποδυνάμωσης υποβιβάσει την ποιότητα της υπηρεσίας τόσο για τη συγχωνευθείσα εταιρεία όσο και για τον συγκεκριμένο ανταγωνιστή, ο ανταγωνιστής θα θιγεί σε μεγαλύτερο βαθμό, καθώς οι πελάτες του θα χάσουν συνδετικότητα στο Διαδίκτυο σε μεγαλύτερη αναλογία από τους πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας. Αναλογικά, το ποσοστό της κίνησης που επηρεάζει μια τέτοια στρατηγική θα είναι υψηλότερο για το μικρότερο δίκτυο (η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει [40-80]* % της κίνησής της ως εσωτερική κίνηση, ενώ οι ανταγωνιστές της το μέγιστο 32 %. Έτσι, τα μικρότερα δίκτυα εξαρτώνται αναλογικά περισσότερο από τη συγχωνευθείσα εταιρεία απ' ό,τι η συγχωνευθείσα εταιρεία από τα μικρότερα δίκτυα).

(163) Επιπλέον, εάν κάποιοι πελάτες του υποβαθμισμένου δικτύου αποφάσιζαν να παραμείνουν στο υποβαθμισμένο δίκτυο οι πελάτες αυτοί θα έχουν μεγαλύτερα κίνητρα ομοτιμίας απ' ό,τι οι πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας εφόσον το υποβαθμισμένο δίκτυο δεν μπορεί να παρέχει την ίδια ποιότητα παγκόσμιας συνδετικότητας. Δεδομένου ότι το υποβαθμισμένο δίκτυο είναι μικρότερο δίκτυο, ο πελάτης θα έχει κίνητρο να αγοράζει υπηρεσίες διαβίβασης από μεγαλύτερο δίκτυο (δηλαδή τη συγχωνευθείσα εταιρεία) εφόσον το δίκτυο αυτό μπορεί να διασφαλίζει καλή ποιότητα άμεσης σύνδεσης στον μέγιστο αριθμό πελατών. Έτσι, οι επιπτώσεις της υποβάθμισης θα επιταθούν διότι οι πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας θα έχουν σημαντικά μεγαλύτερη ικανότητα να υποκαταστήσουν υπηρεσίες/περιεχόμενο «εντός δικτύου» με υπηρεσίες/περιεχόμενο «εκτός δικτύου» απ' ό,τι οι πελάτες του άλλου δικτύου. Και στην περίπτωση αυτή, το αποτέλεσμα θα είναι η συγχωνευθείσα εταιρεία να κερδίσει πελάτες και κίνηση, ενώ η αποδυναμωμένη εταιρεία να χάσει και τα δύο.

(164) Ακόμη, εάν υποτεθεί ότι οι πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας και του υποβαθμισμένου δικτύου είχαν ίσες πιθανότητες αγοράς υπηρεσιών πρόσβασης από πολλούς φορείς ως ανταπόκριση στην υποβάθμιση, είναι πολύ πιθανό η υποβάθμιση να εξακολουθεί να είναι προς το συμφέρον της συγχωνευθείσας εταιρείας και να επιτευχθεί ο στόχος της εδραίωσης της δεσπόζουσας θέσης της. Ακόμα και με σημαντική αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από πολλούς φορείς, η υποβάθμιση μπορεί να προκαλέσει μετατόπιση της κίνησης προς το δίκτυο της συγχωνευθείσας εταιρείας από άλλους φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου και να αυξήσει το πλεονέκτημά της έναντι άλλων ανταγωνιστών όσον αφορά τον αριθμό των πελατών που συνδέονται άμεσα με αυτή. Αυτό θα βελτιώσει την ισχύ της συγχωνευθείσας εταιρείας στην αγορά και θα επιφέρει πρόσθετα έσοδα. Συνεπώς, συνάγεται το συμπέρασμα ότι η αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από πολλούς φορείς δεν είναι αποτρεπτικός παράγοντας της αποδυνάμωσης.

([52]) […]*.

4. *Δυνητικός ανταγωνισμός*

(165) Τα μέρη στις πληροφορίες που κοινοποίησαν στην ομοσπονδιακή επιτροπή επικοινωνιών ([53]) υποστήριξαν ότι η συγκέντρωση δεν θα επηρεάσει τον θεμιτό ανταγωνισμό μεταξύ των βασικών φορέων παροχής υπηρεσιών στο Διαδίκτυο διότι οι φραγμοί επέκτασης και εισόδου στην αγορά είναι αμελητέοι και εκτός του ελέγχου των συμβαλλομένων μερών. Ωστόσο, ακόμα καίτοι ορισμένοι νεοεισερχόμενοι άρχισαν να προσφέρουν συνδετικότητα στο Διαδίκτυο και υπήρξε μεγάλη αύξηση χωρητικότητας, εξακολουθεί να μην υπάρχει σημαντική είσοδος στην αγορά δικτύου ανώτατου επιπέδου. Όλες οι αλλαγές στην ταυτότητα των φορέων ανώτατου επιπέδου (όπως η είσοδος των Qwest, Level 3, Global Crossing, και AT & T) έγιναν μέσω αλλαγής κυριότητας στα υφιστάμενα δίκτυα και όχι μέσω κατασκευής νέων δικτύων. Συνεπώς, αυτή η αλλαγή ελέγχου δεν θα μεταβάλλει το επίπεδο συγκέντρωσης στην αγορά.

(166) Εφόσον πρέπει να προσαρμοστούν στο μέγεθος των ενοποιημένων δικτύων για να είναι υποψήφιοι για σχέση ομοτιμίας με αυτά, οι δυνητικοί εισερχόμενοι στην αγορά θα πρέπει να είναι σίγουροι ότι θα επιτύχουν πολύ υψηλό ποσοστό της μελλοντικής ανάπτυξης της κίνησης στο Διαδίκτυο ώστε να φθάσουν τα όρια. Για να αποκτήσουν πελάτες, θα πρέπει να βασίζονται πάντα, στο αρχικό στάδιο, στην συγχωνευθείσα εταιρεία. Ακόμα και εάν ένας νεοεισερχόμενος αποκτήσει σημαντική πελατειακή βάση, αρκεί για την συγχωνευθείσα εταιρεία να ακολουθεί την ίδια συμπεριφορά απέναντι στον δυνητικό ανταγωνιστή με τον πραγματικό ανταγωνιστή. Επομένως, θα είναι σε θέση να παρεμποδίζει τον δυνητικό ανταγωνιστή να αποκτήσει το καθεστώς ομοτιμίας με την απειλή της αποδυνάμωσης ή, να αποκτήσει καθεστώς ανώτατου επιπέδου καθορίζοντας τις τιμές διαβίβασης σε ένα αρκετά υψηλό επίπεδο ώστε να μην είναι σε θέση να αποκτήσει ικανοποιητικό μερίδιο αγοράς. Αυτό συμβαίνει λόγω της εξάρτησης, όσον αφορά την παγκόσμια συνδετικότητα, μικρότερων δικτύων (ανώτατου επιπέδου ή άλλων) από την συγχωνευθείσα εταιρεία.

(167) Ακόμη και στην περίπτωση που δυνητικοί ανταγωνιστές ενώσουν τις δυνάμεις τους δεν θα είναι σε καλύτερη θέση από οποιονδήποτε άλλον ανταγωνιστή ή πελάτη, διότι πιθανόν να μην μπορούν να το πράξουν χωρίς συνδετικότητα από τους υφιστάμενους φορείς ανώτατου επιπέδου που θα τους εξασφαλίζει ότι οι πελάτες τους δεν θα μετακινηθούν προς άλλον φορέα συνδετικότητας. Οι δυνητικοί ανταγωνιστές μπορεί να αντιμετωπίσουν αυτό το πρόβλημα ανεξαρτήτως κατά πόσον είναι ευρωπαίοι ή από άλλα μέρη του πλανήτη. Επιπλέον, κάθε δυνητικός νεοεισερχόμενος μπορεί να ανταγωνίζεται με τους υφιστάμενους φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου που πιθανόν να δραστηριοποιούνται εξίσου για την προσέλκυση νέων πελατών προκειμένου να διατηρήσουν το καθεστώς ανώτατου επιπέδου. Οι δυνητικοί ανταγωνιστές μπορεί έτσι να αντιμετωπίσουν ανταγωνισμό από δύο πλευρές. Πρώτον, από τους υφιστάμενους φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου που ανταγωνίζονται με την συγχωνευθείσα εταιρεία και πρέπει να διατηρήσουν την πελατειακή βάση τους για να εξασφαλίσουν ότι δεν βλάπτεται το καθεστώς ομοτιμίας τους με τη συγχωνευθείσα εταιρεία. Δεύτερον, από την συγχωνευθείσα εταιρεία καθαυτή που δεν θα έχει κίνητρο να επιτρέψει στον δυνητικό ανταγωνιστή να υπονομεύσει τη δεσπόζουσα θέση της.

5. *Αντίδραση των πελατών*

(168) Δεδομένης της σημασίας της σύνδεσης με τα ενοποιημένα δίκτυα, και οι πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας μπορούν να επιβάλλουν αντίποινα σε περίπτωση αύξησης της τιμής ή υποβάθμισης της συνδετικότητας. Όπως αναφέρεται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 130, ήδη σήμερα οι πελάτες της MCI WorldCom αποδέχονται τιμές κατά 20 % υψηλότερες αυτών που χρεώνουν οι ανταγωνιστές της. Αυτό συμβαίνει διότι η εταιρεία διαθέτει ήδη μια ευρεία άμεση και έμμεση πελατειακή βάση και προσφέρει στους πελάτες της εγγύηση σε επίπεδο υπηρεσίας (εγγύηση χρόνου αναμονής).

(169) Μπορεί, όπως αναφέρει ένας ευρωπαίος φορέας πρόσβασης να «καταστεί αναπόφευκτο» να αποχωρήσει από τους φορείς διαβίβασης ανώτατου επιπέδου με τους οποίους συνδέεται και να αγοράζει υπηρεσίες διαβίβασης από τη νέα συγχωνευθείσα εταιρεία ή τουλάχιστον ένας από τους φορείς του να είναι η συγχωνευθείσα εταιρεία. Στην περίπτωση αυτή οι πελάτες του θα πρέπει, ως προϋπόθεση για την αγορά υπηρεσιών από τους μικρότερους φορείς πρόσβασης, να έχουν άμεση σχέση με τον πελάτη της συγχωνευθείσας εταιρείας. Έτσι, εάν δεν αγοράζουν ήδη το μεγαλύτερο μέρος των υπηρεσιών διαβίβασής τους από ένα των συμβαλλομένων μερών, η έρευνα της Επιτροπής δείχνει ότι οι πελάτες θα δημιουργήσουν άμεση σχέση με τη συγχωνευθείσα εταιρεία, δεδομένης της ευρείας άμεσης και έμμεσης πελατειακής βάσης πελατών.

(170) Εάν η συγχωνευθείσα εταιρεία αποφάσιζε να αυξήσει τις τιμές, οι πελάτες θα μπορούσαν να επιχειρήσουν να αντιδράσουν στη στρατηγική αυτή μετακινούμενοι σε άλλα δίκτυα προκειμένου να εξουδετερώσουν την ισχύ της συγχωνευθείσας εταιρείας. Ωστόσο, εάν οι πελάτες δεν δραστηριοποιηθούν από κοινού (και δεν υπάρχουν ενδείξεις ότι η βάση των πελατών είναι αρκετά ενιαία προκειμένου να επιτευχθεί αυτό), ουδείς μεμονωμένος πελάτης θα αναλάμβανε τον κίνδυνο να αλλάξει δίκτυο για να αποκτήσει μια ενδεχομένως κατώτερης ποιότητας υπηρεσία χωρίς να έχει τα εχέγγυα ότι αρκετοί άλλοι πελάτες θα πράξουν το ίδιο. Ο κίνδυνος υποβαθμισμένης συνδετικότητας με τη συγχωνευθείσα εταιρεία θα ήταν πολύ μεγάλος. Επιπλέον, ορισμένοι πελάτες που συνδέονται με τη συγχωνευθείσα εταιρεία ίσως να μην προτιμήσουν ένα μικρότερο δίκτυο εφόσον θα εξακολουθούν να βασίζονται έμμεσα στη συγχωνευθείσα εταιρεία για την απόκτηση πλήρους συνδετικότητας.

(171) Σύμφωνα με τα μέρη, η ανάπτυξη υπηρεσιών διανομής περιεχομένου (ιδίως κατοπτρισμού και επαναποθήκευσης) αυξάνει την διαπραγματευτική ισχύ πελατών, όπως φορέων ιστοθέσης και περιεχομένου έναντι φορέων συνδετικότητας. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι οι τελευταίοι μπορούν εύκολα να αλλάξουν φορείς ή να μετάγουν μέρος της κίνησης στα δικά τους δίκτυα.

([53]) Πληροφορίες που κοινοποίησαν η Sprint και η MCI WorldCom στην OEE, Reply to Comments and Petitions to Deny Application for Consent to Transfer Control, 20 Μαρτίου 2000, σ. 89.

(172) Σκοπός των υπηρεσιών διανομής περιεχομένου είναι να επιταχύνουν την ταχύτητα διαβίβασης περιεχομένου σε πελάτες περιορίζοντας το ποσό της κίνησης που ανταλλάσσεται στο Διαδίκτυο. Ωστόσο, δεν παραβλέπουν την ανάγκη των φορέων περιεχομένου να έχουν πρόσβαση στο μέγιστο αριθμό τελικών πελατών. Έτσι, δύσκολα καθίστανται αντιληπτές οι επιπτώσεις που μπορεί να έχει η αυξημένη χρήση τέτοιων υπηρεσιών στην επιλογή του φορέα συνδετικότητας. Εάν η ποιότητα είναι το ζητούμενο, τότε οι πελάτες έχουν σταθερό κίνητρο να επιλέγουν το ενοποιημένο δίκτυο που θα τους παρέχει πρόσβαση σε ασυναγώνιστο ποσοστό του Διαδικτύου. Είναι επίσης σαφές από την έρευνα της Επιτροπής ότι οι φορείς περιεχομένου στον ιστό προτιμούν να συνεργάζονται με έναν και μόνο φορέα που μπορεί να παρέχει υπηρεσίες συνεγκατάστασης/ξένιες υπηρεσίες σε παγκόσμια βάση, σε διάφορα κέντρα δεδομένων. Αυτό απλοποιεί τη διαχείριση, την τιμολόγηση και τις συμβάσεις με πελάτες. Δεδομένου ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει τη μεγαλύτερη πελατειακή βάση, και οι φορείς περιεχομένου που χρησιμοποιούν τον κατοπτρισμό ή άλλες τεχνικές θα έχουν την ίδια ανάγκη με οποιονδήποτε άλλον πελάτη να έχουν πρόσβαση σε αυτούς τους πελάτες. Κατόπιν αυτού, η κατάσταση ανταγωνισμού είναι η ίδια με την αντίστοιχη στο πλαίσιο της αγοράς υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς.

(173) Έτσι η συγκέντρωση μπορεί να λάβει τη μορφή «χιονοστιβάδας», στο μέτρο που η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι σε καλύτερη θέση από τους ανταγωνιστές της να επωφεληθεί από την μελλοντική ανάπτυξη προσελκύοντας τους νέους πελάτες· πράγματι, κάθε νέος πελάτης θα προτιμήσει να αποκτήσει άμεση σύνδεση με το μεγαλύτερο δίκτυο και την πελατειακή βάση του παρά με τους ανταγωνιστές του, των οποίων οι συμφωνίες ομοτιμίας που έχει συνάψει με την συγχωνευθείσα εταιρεία ενδέχεται να αμφισβητηθούν. Κατά συνέπεια, η συγκέντρωση ενδέχεται να δώσει στη νέα εταιρεία τη δυνατότητα να αυξήσει ακόμη περισσότερο το μερίδιο αγοράς της.

(174) Η αυξημένη χρήση υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς και διαβίβασης περιεχομένου δεν αλλάζει το γεγονός αυτό. Παρά την αυξημένη χρήση των εν λόγω τεχνικών, όλοι οι υφιστάμενοι και οι νεοεισερχόμενοι φορείς στην αγορά θα έχουν κίνητρο να συνδεθούν, άμεσα ή έμμεσα, με τη συγχωνευθείσα εταιρεία προκειμένου να εξασφαλίσουν παγκόσμια συνδετικότητα. Δεδομένης της αυξημένης ισχύος της στην αγορά λόγω της ευρείας πελατειακής βάσης και του μεγάλου δικτύου παγκόσμιας κάλυψης που διαθέτει, δεν θα υπάρχει δυνατότητα επιβολής αντιποίνων είτε για πραγματικούς είτε για δυνητικούς ανταγωνιστές ή πελάτες.

Η απάντηση των μερών

(175) Τα μέρη, στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, υποστηρίζουν ότι η Επιτροπή δεν εξέτασε επαρκώς άλλους παράγοντες πλην των μεριδίων αγοράς πριν καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα έχει δεσπόζουσα θέση.

(176) Πράγματι, σύμφωνα με τα μέρη η Επιτροπή δεν έλαβε υπόψη α) τη βραχύχρονη περίοδο που απαιτείται για την ανάπτυξη βασικού δικτύου στο Διαδίκτυο και την είσοδο στην αγορά, καθώς και το εφάπαξ κόστος που συνδέεται με τη λειτουργία/κατασκευή ενός βασικού δικτύου στο Διαδίκτυο, β) ότι οι πελάτες των φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου είναι υπερσύγχρονες εταιρείες που έχουν πρόσβαση σε πληροφορίες σχετικές με την αγορά και είναι απίθανο να δεχτούν οποιοδήποτε επίπεδο αποδυνάμωσης, γ) ότι η καινοτομία διαδραματίζει θεμελιώδη ρόλο στην ικανοποίηση της διαρκώς αυξανόμενης ζήτησης υπηρεσιών υψηλής ποιότητας και δ) ότι η σχετική αγορά χαρακτηρίζεται από ασταθή μερίδια αγοράς.

(177) Πρέπει να υπογραμμιστεί το γεγονός ότι η απάντηση των μερών αντιβαίνει στις πληροφορίες που κοινοποίησε η Sprint στη διάρκεια της επανεξέτασης της συγκέντρωσης WorldCom/MCI, όπου υποστηρίζεται ότι η ενοποίηση της WorldCom και της MCI θα οδηγούσε σε μια εταιρεία ικανή να υποβαθμίσει τις συνδέσεις ομοτιμίας των ανταγωνιστών της (συμπεριλαμβανομένης της Sprint) λόγω του απόλυτου και σχετικού μεγέθους της.

Εμπόδια για την είσοδο στην αγορά

(178) Όπως εξηγείται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 166, τα εμπόδια για την είσοδο στην καθορισθείσα σχετική αγορά είναι υψηλά. Η έρευνα της Επιτροπής έδειξε ότι ο υφιστάμενος φορέας ανώτατου επιπέδου βρίσκεται πιθανόν στην καλύτερη θέση για να επωφεληθεί από τη μελλοντική ανάπτυξη. Η MCI WorldCom κατάφερε, λόγω του εκτεταμένου δικτύου, της ευρείας πελατειακής βάσης και της ροής κίνησης που διαθέτει, να διατηρήσει την ηγετική θέση της παρά την έντονη ανάπτυξη της αγοράς κατά την τελευταία διετία. Για να αμφισβητήσει ένας νεοεισερχόμενος αυτή τη θέση, δεν απαιτείται μόνον εκτεταμένο δίκτυο, αλλά και σημαντική πελατειακή βάση. Χωρίς ευρεία πελατειακή βάση και ροή κίνησης, ο νεοεισερχόμενος δεν μπορεί να συνάψει συμφωνίες ομοτιμίας με φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου.

(179) Για το σκοπό αυτό τα μέρη, στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, υποστηρίζουν ότι οι συμφωνίες ομοτιμίας δεν αποτελούν εμπόδιο για την είσοδο στην αγορά. Ωστόσο, το επιχείρημα αυτό βασίζεται στην υπόθεση ότι το Διαδίκτυο δεν είναι ιεραρχημένο, μια υπόθεση που αντικρούεται από την Sprint και τα πορίσματα της Επιτροπής σχετικά με τη συγκεκριμένη διαδικασία. Οι φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου μπορούν να διατηρήσουν τη θέση τους μόνον εφόσον διασφαλίζουν τη συνέχιση των συμφωνιών ομοτιμίας με όλα τα άλλα δίκτυα ανώτατου επιπέδου. Άλλως θα υποβιβαστούν στο δεύτερο επίπεδο. Σε κάθε περίπτωση, όπως αναγνωρίζεται από την Sprint στις πληροφορίες που κοινοποίησε στην Επιτροπή […]* ([54]).

([54]) […]*.

Αντίδραση των πελατών

(180) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η αποδυνάμωση μπορεί να είναι μια αντιπαραγωγική πολιτική στο Διαδίκτυο, όπου οι φορείς υπηρεσιών συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανταγωνίζονται στη βάση της παροχής συνδέσεων υψηλής ποιότητας. Μια στρατηγική αποδυνάμωσης θα ήταν εξίσου επιζήμια για τους πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας και για τους πελάτες των υποβαθμισμένων δικτύων και η παρατεταμένη χρονική περίοδος που απαιτείται για την πλήρη εφαρμογή μιας τέτοιας στρατηγικής μπορεί να επιφέρει απώλεια μεριδίων αγοράς για τη συγχωνευθείσα εταιρεία. Τα μέρη υποστηρίζουν επίσης ότι η αποδυνάμωση είναι εύκολα εντοπίσιμη.

(181) Τα μέρη υποστήριξαν επίσης ότι εάν η συγχωνευθείσα εταιρεία εφάρμοζε μια επιλεκτική πολιτική αποδυνάμωσης, αυτό θα επηρέαζε τη συγχωνευθείσα εταιρεία περισσότερο από τους ανταγωνιστές της εφόσον οι πελάτες θα είχαν ισχυρό κίνητρο να μεταστραφούν όχι προς τη συγχωνευθείσα εταιρεία αλλά προς τους μεγαλύτερους ανταγωνιστές της, καθώς μόνον αυτοί προσφέρουν μη υποβαθμισμένη υπηρεσία. Τα μέρη υποστήριξαν ότι η συνολική ποιότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας θα μπορούσε να είναι κατώτερη από την αντίστοιχη οποιουδήποτε ανταγωνιστή της.

(182) Η Επιτροπή δεν συμμερίζεται αυτή την ανάλυση. Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 164, εάν η συγχωνευθείσα εταιρεία επιβραδύνει την αύξηση των σημείων ιδιωτικής ανταλλαγής κίνησης, αυτό δεν θα επηρεάσει κατ' ανάγκη σε σημαντικό βαθμό τους πελάτες της. Το στοιχείο αυτό αποδεικνύεται από τις πληροφορίες που κοινοποίησαν τα μέρη στην Επιτροπή ([55]). Η ευρεία πελατειακή βάση της, σε συνδυασμό με την εκτεταμένη κάλυψη δικτύου που παρέχει, επιτρέπει στην συγχωνευθείσα εταιρεία να διατηρήσει την ποιότητα των υπηρεσιών εφόσον οι πελάτες δεν είναι αναγκασμένοι να εγκαταλείψουν το δίκτυο που άλλως θα άφηνε τους πελάτες εκτεθειμένους σε ζητήματα χρόνου αναμονής, αξιοπιστίας και γενικής απόδοσης.

(183) Επειδή η συγχωνευθείσα εταιρεία βασίζεται οριακά σε έκαστο των μικρότερων ανταγωνιστών της ενώ είναι σημαντική πηγή συνδετικότητας γι' αυτούς, η ποιότητα της υπηρεσίας που προσφέρει η MCI WorldCom/Sprint δεν θα επηρεαζόταν σε σημαντικό βαθμό από μια επιλεκτική στρατηγική αποδυνάμωσης. Εάν η συγχωνευθείσα εταιρεία επρόκειτο να υποβαθμίσει τη συνδετικότητα ενός από τους τέσσερις μεγαλύτερους ανταγωνιστές της, αυτό θα επηρέαζε μόνο [0-10]* % της συνολικής κίνησής της. Αλλά, θα υπερέβαινε το [10-20]* % της εν λόγω κίνησης για οποιονδήποτε από τους μεγαλύτερους ανταγωνιστές ανταλλάσσει κίνηση με την συγχωνευθείσα εταιρεία (κίνηση εκτός δικτύου). Υποθέτοντας ότι αυτό θα επέφερε μείωση κατά 50 % της ποιότητας της σύνδεσης μεταξύ των δύο ομοτίμων δικτύων, θα εκφραζόταν με μείωση μιας ποσοστιαίας μονάδας της ποιότητας της υπηρεσίας που παρέχει η MCI World Com και επτά ποσοστιαίων μονάδων ο μικρότερος ανταγωνιστής της.

(184) Επιπλέον, η κίνηση «εντός δικτύου» της ενοποιημένης εταιρείας θα ανέλθει σε περίπου [40-80]* % της κίνησης που διαβιβάζεται μέσω του βασικού δικτύου τους. Αυτό σημαίνει ότι κάθε πελάτης της ενοποιημένης εταιρείας θα είχε πρόσβαση στο [40-80]* % του χώρου του Διαδικτύου χωρίς να χρησιμοποιεί συνδέσεις ομοτιμίας. Το [40-80]* % της ποιότητας της υπηρεσίας θα ήταν σε κάθε περίπτωση απαλλαγμένο από αποδυνάμωση. Ας σημειωθεί ότι τα κοινοποιούντα μέρη έχουν αμφισβητήσει τη σημασία της κίνησης «εντός δικτύου» όπως εκτιμάται από την Επιτροπή. Κατά την άποψή τους, η κίνηση «εντός δικτύου» θα πρέπει να περιλαμβάνει μόνο την κίνηση που ανταλλάσσεται μεταξύ τελικών πελατών των συγχωνευθέντων μερών και όχι μεταξύ μεταπωλητών συνδετικότητας στο Διαδίκτυο που τυχαίνει να είναι πελάτες της MCI WorldCom/Sprint. Ο ισχυρισμός αυτός δεν επιδέχεται πιο ενδελεχούς εξέτασης καθώς αυτό που έχει σημασία είναι οι πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας να μπορούν να έχουν άμεση πρόσβαση στο [40-80]* % του χώρου του Διαδικτύου χωρίς να διέρχονται μέσω σύνδεσης ομοτιμίας. Η αποδυνάμωση μιας σχέσης ομοτιμίας δεν θα επηρέαζε την πρόσβαση στο [40-80]* % του χώρου του Διαδικτύου.

(185) Η ταχεία αύξηση της κίνησης στο Διαδίκτυο θα επέτρεπε στην συγχωνευθείσα εταιρεία να εφαρμόσει την εν λόγω στρατηγική αποδυνάμωσης επικεντρώνοντας απλώς το ενδιαφέρον στην ανάπτυξη του δικού της δικτύου παρά στην αύξηση των ζεύξεων με τους ανταγωνιστές της. Αυτό ισχύει ειδικότερα δεδομένης της ευρείας πελατειακής βάσης της MCI WorldCom/Sprint συγκριτικά προς τους ανταγωνιστές της συγχωνευθείσας εταιρείας. Εάν, όπως υποστηρίζουν τα μέρη, αυτό θα ήταν εύκολα εντοπίσιμο από τους πελάτες, τόσο οι υφιστάμενοι πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας, όσο και πελάτες ανταγωνιστών της συγχωνευθείσας εταιρείας καθώς και νέοι πελάτες θα έτειναν περισσότερο προς την επιλογή της MCI WorldCom ως βασικού φορέα συνδετικότητάς τους. Αυτό πιθανόν να ισχύει ιδιαίτερα για μεγάλους πελάτες με φορείς πρόσβασης και φορείς περιεχομένου που πρέπει να διατηρούν συνδετικότητα καλής ποιότητας στις θέσεις και τους πελάτες τους. Οι επαρκώς ενημερωμένοι πελάτες πιθανόν να αντιδράσουν ταχύτερα στην αποδυνάμωση από άλλους πελάτες. Θα βρίσκονται επίσης σε καλύτερη θέση από τους λιγότερο ενημερωμένους όσον αφορά τα οφέλη που συνδέονται άμεσα με την ευρεία πελατειακή βάση της συγχωνευθείσας εταιρείας.

(186) Τα μέρη υποστήριξαν στην απάντησή τους ότι η αγορά υπηρεσιών από περισσότερους φορείς μπορεί να χρησιμοποιηθεί προς αποφυγή της υποβάθμισης. Σύμφωνα με τα μέρη οι πελάτες θα μπορούσαν εύκολα να αντισταθμίσουν την υποβάθμιση χρησιμοποιώντας άμεση σύνδεση που θα παρέκαμπτε την υποβαθμισμένη σύνδεση ομοτιμίας.

(187) Ωστόσο, όπως έχει ήδη αναφερθεί ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 36, η αγορά υπηρεσιών διαβίβασης από περισσότερους φορείς δεν παρεμποδίζει κατ' ανάγκη την κίνηση να διέλθει μέσω δικτύου με υποβαθμισμένη σύνδεση. Η διαδρομή της εξερχόμενης κίνησης μπορεί να επηρεαστεί σε κάποιο βαθμό έτσι ώστε να αποφεύγεται η διέλευση μέσω ενός υποβαθμισμένου δικτύου. Δεν είναι, όμως, δυνατός ο έλεγχος, σε σημαντικό βαθμό, της κίνησης επιστροφής. Ο πελάτης που βρίσκεται σε αυτή την κατάσταση πιθανόν να κάνει την ασφαλέστερη επιλογή και να

([55]) […]*.

παρακάμψει το υποβαθμισμένο σημείο ομοτιμίας συνδεόμενος απευθείας με τη συγχωνευθείσα εταιρεία παρά με έναν μικρότερο φορέα συνδετικότητας εφόσον αυτό θα επέτρεπε άμεση συνδετικότητα με την πελατειακή βάση της συγχωνευθείσας εταιρείας. Εάν αποφασίσει επίσης να αγοράσει υπηρεσίες διαβίβασης από άλλο φορέα συνδετικότητας, θα ήταν πιθανότερο αυτή η σύνδεση να είναι συμπληρωματική της συμφωνίας του με τη συγχωνευθείσα εταιρεία και να χρησιμοποιείται ως εφεδρεία στον βασικό φορέα συνδετικότητας, την MCI WorldCom/Sprint.

(188) Τα μέρη υποστήριξαν ότι η πιθανότητα αύξησης των τιμών των υπηρεσιών διαβίβασης πέραν της υποβάθμισης της υπηρεσίας θα επιτάχυνε απλώς τη μετακίνηση πελατών από την συγχωνευθείσα εταιρεία σε άλλους φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου, που θα πρόσφεραν καλύτερη ποιότητα σε χαμηλότερη τιμή.

(189) Στο επιχείρημά τους, τα μέρη υποθέτουν ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα εφάρμοζε απεριόριστα και αδιακρίτως μια τέτοια στρατηγική. Ωστόσο, τα μέρη θα μπορούν να στοχοθετούν την αποδυνάμωση ή/και να αυξάνουν τις τιμές για δυνητικούς ανταγωνιστές που προτίθενται να εισέλθουν στην αγορά. Όπως αποδεικνύεται από την έρευνα της Επιτροπής, ένας δυνητικός ανταγωνιστής δεν μπορεί να παραμείνει ανταγωνιστικός (και να παρέχει καθολική συνδετικότητα) χωρίς να αποκτήσει συνδετικότητα από πελάτες της συγχωνευθείσας εταιρείας. Εάν ο δυνητικός ανταγωνιστής δεν αγοράζει υπηρεσίες διαβίβασης από τη συγχωνευθείσα εταιρεία, θα πρέπει να αρχίσει να ανταλλάσσει κίνηση με αυτή ή να καταστεί πελάτης της. Δεν είναι όμως πρόδηλο ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα παρέχει υπηρεσίες ανταλλαγής κίνησης. Εναλλακτικά, οι υφιστάμενοι πελάτες μπορούν να τεθούν υπό έλεγχο είτε με την απειλή της αποδυνάμωσης είτε των υψηλότερων τιμών. Δεδομένης της εξάρτησης των δυνητικών ανταγωνιστών και πελατών από τη συγχωνευθείσα εταιρεία, η στρατηγική αυτή μπορεί να εφαρμοστεί αποτελεσματικά σε στοχοθετημένες εταιρείες χωρίς κανένα σημαντικό κίνδυνο για τη θέση της συγχωνευθείσας εταιρείας στην αγορά. Άλλως, είναι άκρως απίθανο η συγχωνευθείσα εταιρεία να μπορεί να αυξάνει ομοιόμορφα τις τιμές της ή να υποβαθμίζει τις συνδέσεις για να επιβάλλει πειθαρχία στην αγορά.

(190) Επιπλέον, η ευρεία πελατειακή βάση σε συνδυασμό με μεγάλο δίκτυο επιτρέπει σε ένα φορέα συνδετικότητας να διατηρεί υψηλότερη ποιότητα προτύπων από ένα μικρότερο φορέα δικτύου όπου οι πελάτες μπορεί να χρειαστεί να εγκαταλείψουν το δίκτυο τους γεγονός που θα άφηνε τους πελάτες πιο εκτεθειμένους σε ζητήματα σχετικά με το χρόνο αναμονής, την αξιοπιστία και τη γενική απόδοση.

Επιπτώσεις της καινοτομίας

(191) Τα μέρη, στην απάντησή τους στην κοινοποίηση των αιτιάσεων, υποστήριξαν επίσης ότι τόσο οι πελάτες όσο και οι τελικοί χρήστες έχουν τη δυνατότητα να παρακάμπτουν τα υποβαθμισμένα σημεία ανταλλαγής κίνησης μέσω νέων τεχνολογιών, όπως η επαναποθήκευση και άλλες τεχνικές αποθήκευσης.

(192) Η Επιτροπή δεν συμμερίζεται την άποψη αυτή καθόσον αληθεύει μόνο σε περιορισμένο βαθμό. Όντως, αυτές οι τεχνικές χρησιμοποιούνται διαρκώς περισσότερο για την αντιμετώπιση της συμφόρησης και του χρόνου αναμονής. Όμως, δεν μπορούν να χρησιμοποιούνται για όλους τους τύπους περιεχομένου. Επιπλέον, για να εξασφαλίζεται πλήρης συνδετικότητα, η κίνηση πρέπει να διέρχεται μέσω των φορέων συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου. Σε κάθε περίπτωση, ορισμένες από τις τεχνικές αυτές χρησιμοποιούνται επίσης από φορείς συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου για την ελάφρυνση της συμφόρησης της κίνησης και την προσέγγιση του περιεχομένου με τους πελάτες τους.

(193) Τα μέρη αντιπαρέθεσαν το επιχείρημα ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα είναι σε θέση να ελέγχει τις τεχνικές εξελίξεις. Σύμφωνα με τα μέρη, ουδείς μεμονωμένος φορέας πρόσβασης θα μπορεί να επιβάλλει πρότυπα στο Διαδίκτυο σε επίπεδο δικτύου.

(194) Όμως, δεδομένου ότι η καινοτομία διαδραματίζει διαρκώς σημαντικότερο ρόλο στη μελλοντική εξέλιξη του Διαδικτύου, ένας δεσπόζων φορέας με ευρεία πελατειακή βάση θα μπορεί να καθορίζει καλύτερα το ρυθμό αυτής της καινοτομίας. Η τεχνολογία που χρησιμοποιεί ο δεσπόζων φορέας για να παράσχει δεδομένη υπηρεσία καθίσταται εκ των πραγμάτων πρότυπη εφόσον όλοι οι πελάτες της δεσπόζουσας επιχείρησης μπορούν να υιοθετήσουν την τεχνολογία που επέλεξε η υφιστάμενη επιχείρηση.

Αστάθεια των μεριδίων αγοράς

(195) Τα μέρη υποστήριξαν επίσης ότι τα μερίδια αγοράς μπορεί να είναι ασταθή. Όμως, όπως περιγράφεται στο τμήμα που καλύπτει τον υπολογισμό των μεριδίων αγοράς, το μερίδιο αγοράς της MCI WorldCom επέδειξε αξιοσημείωτη σταθερότητα από τη μια διαδικασία στην άλλη. Όσον αφορά τα μερίδια άλλων συμμετεχόντων στην αγορά, σημειώθηκε αύξηση για την AT & T και μείωση για τους λοιπούς ανταγωνιστές.

Συμπέρασμα

(196) Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση, εάν δεν τροποποιηθεί, θα οδηγήσει σε μια εταιρεία απόλυτου (άνω των [35-45]* % της αγοράς) και σχετικού μεγέθους ([αρκετές]* φορές μεγαλύτερο από τον πλησιέστερο ανταγωνιστή της), που θα επέτρεπε στη συγχωνευθείσα εταιρεία να συμπεριφέρεται ανεξαρτήτως ανταγωνισμού και πελατών. Για παράδειγμα, θα μπορεί να αυξάνει τις τιμές για τους πελάτες της ή να επιβάλλει τα δικά της πρότυπα στον κλάδο. Η ικανότητά της να μειώνει οποιαδήποτε χρονική στιγμή την ποιότητα υπηρεσίας των ανταγωνιστών της μέσω επιλεκτικής υποβάθμισης επιτρέπει στην ενοποιημένη εταιρεία να ελέγχει την αγορά. Συνεπώς, συνάγεται το συμπέρασμα ότι η κοινοποιηθείσα πράξη θα οδηγήσει είτε στη δημιουργία είτε στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στην αγορά για την παροχή συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου ή καθολικής συνδετικότητας στο Διαδίκτυο.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Χαρακτηριστικά της σημερινής αγοράς

α) **Παράμετροι ανταγωνισμού**

(197) Οι παγκόσμιες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες παρέχονται σε προσαρμοσμένη βάση σε πολυεθνικές εταιρείες. Λόγω του υψηλά τεχνικού χαρακτήρα αυτών των υπηρεσιών, η αγορά λειτουργεί τυπικά με διαγωνισμούς που οργανώνουν οι πελάτες όπου φορείς παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών καλούνται να υποβάλλουν προσφορές.

(198) Ο υποψήφιος θεωρείται αξιόπιστος προσφέρων μόνον εφόσον πληροί ορισμένες προδιαγραφές υψηλής ποιότητας (για παράδειγμα να αποδεικνύει ότι το δίκτυό τους έχει παγκόσμια κάλυψη, είναι αξιόπιστο, υποστηρίζεται από επαρκές προσωπικό πωλήσεων και τεχνικό προσωπικό προκειμένου να επανορθώνεται οποιαδήποτε βλάβη στην παρεχόμενη υπηρεσία κ.λπ.). Φάνηκε ότι ένα επιπλέον βασικό στοιχείο για τον ανταγωνισμό είναι η έννοια του εμπορικού σήματος/ποιότητας. Το γεγονός ότι ένας φορέας έχει ήδη αξιοσημείωτο αριθμό πελατών παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, καθώς και αρκετούς σημαντικούς πελάτες, φαίνεται να αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για τους πελάτες όταν αποφασίζουν σχετικά με την αξιοπιστία του προσφέροντος. Οι πελάτες επιβεβαίωσαν ότι η τιμή είχε σημασία μόνο κατά το δεύτερο στάδιο της διαδικασίας του διαγωνισμού, εφόσον είχαν εξασφαλιστεί τα ενδεδειγμένα επίπεδα ποιότητας της υπηρεσίας.

(199) Η έρευνα αγοράς έδειξε ότι η συμμετοχή σε αυτούς τους διαγωνισμούς είναι δαπανηρή και απαιτεί πόρους και χρόνο. Η γνώση του ιστορικού προηγούμενων διαγωνισμών αποτελεί σημαντικό στοιχείο που επιτρέπει την υποβολή ανταγωνιστικών προσφορών δεδομένου ότι παρέχει πληροφορίες υψηλού επιπέδου σχετικά με τις πρόσφατες τιμές αγοράς και τη συμπεριφορά των ανταγωνιστών σε διαγωνισμούς. Οι πληροφορίες αυτές επιτρέπουν σε έναν συμμετέχοντα στην αγορά να εξασφαλίζει ότι η τιμή που προσφέρει στο πρώτο στάδιο βρίσκεται εντός ενός αποδεκτού φάσματος για τον δυνητικό πελάτη και στη συνέχεια να την βελτιώνει κατά τις διαπραγματεύσεις στο δεύτερο στάδιο.

β) **Εμπόδια για την είσοδο στην αγορά**

(200) Σύμφωνα με τα κοινοποιούντα μέρη, τα εμπόδια για την είσοδο στην αγορά παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών είναι χαμηλά. Ακόμη, τα στοιχεία τόσο από τα κοινοποιούντα μέρη όσο και από τρίτους υποδηλώνουν ότι στην πράξη αυτό δεν ισχύει. Το κόστος συμμετοχής σε διαγωνισμό μπορεί να κυμαίνεται από μερικές χιλιάδες δολάρια μέχρι 500 000 δολάρια ΗΠΑ και άνω για ορισμένους διαγωνισμούς. Οι διαγωνισμοί μπορεί να διαρκούν και ένα έτος μέχρι την περάτωση ολόκληρης της διαδικασίας και ενδεχομένως ο προμηθευτής θα πρέπει να διαθέσει σημαντικό αριθμό υπαλλήλων για την ολοκλήρωση της διαδικασίας του διαγωνισμού. Συνεπώς, η συμμετοχή στην αγορά οδηγεί σε υψηλό εφάπαξ κόστος. Ένας πραγματικός παγκόσμιος φορέας, σύμφωνα με τρίτο μέρος, μπορεί να λαμβάνει μερικές εκατοντάδες πολύπλοκες αιτήσεις υποβολής προτάσεων ετησίως και περισσότερες απλούστερες. Με αυτό τον όγκο και συχνότητα προτάσεων και το κόστος του διαγωνισμού για καθεμία, το κόστος εισόδου στην αγορά παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών φαίνεται να είναι υψηλό. Επιπλέον, ακόμα και αν ο νεοεισερχόμενος είναι προετοιμασμένος να αναλάβει το εφάπαξ κόστος του διαγωνισμού, θα πρέπει στη συνέχεια να υπερκεράσει μια επιπλέον δυσκολία, την έλλειψη υφιστάμενης πελατειακής βάσης με την οποία θα πείσει τον πελάτη ότι αποτελεί αξιόπιστο ανταγωνιστή στην αγορά. Αυτό περιλαμβάνει προσωπικό στήριξης και πωλήσεων για την οργάνωσή τους το οποίο να διαθέτει εμπειρία για τη διεκπεραίωση της διαδικασίας του διαγωνισμού.

(201) Σύμφωνα με τρίτο μέρος, η είσοδος στην αγορά συνεπάγεται την επιλογή μεταξύ της κατασκευής δικτύου βάσει μισθωμένων γραμμών που είναι ο ταχύς αλλά πιο δαπανηρός τρόπος ή της ανάπτυξης ίδιου δικτύου, διαδικασία που επιτρέπει τον έλεγχο του κόστους στο μέλλον, αλλά απαιτεί περισσότερο χρόνο υλοποίησης. Συνεπώς, η είσοδος καθίσταται δυσχερής με δύο τρόπους, οι νεοεισερχόμενοι, υποθέτοντας ότι θα φθάσουν στο δεύτερο στάδιο της διαδικασίας του διαγωνισμού, που επιλέγουν να εισέλθουν άμεσα στην αγορά δεν θα είναι σε θέση να ανταγωνιστούν υφιστάμενους φορείς με εδραιωμένα δίκτυα ως προς το κόστος εάν βασίζονται σε μισθωμένες γραμμές, ενώ η κατασκευή νέου δικτύου θα επιβραδύνει περαιτέρω την είσοδο της εταιρείας στην αγορά. Ας σημειωθεί επίσης ότι η Equant, ένας από τους συμμετέχοντες στην αγορά, ανακοίνωσε πρόσφατα ότι προτίθεται να κατασκευάσει δικό της δίκτυο αντί μισθωμένων οπτικών ινών. Οι πελάτες εξήγησαν επίσης ότι προτιμούν να συναλλάσσονται με φορείς που δίνουν προτεραιότητα στις εγκαταστάσεις, δεδομένου ότι οι εν λόγω φορείς ελέγχουν άμεσα τα υποκείμενα καλώδια και συνεπώς μπορούν να ελέγχουν καλύτερα την ποιότητα της προσφοράς τους.

(202) […]* Εάν μια τόσο ισχυρή εταιρεία όπως η Sprint χρειάζεται μεγάλο χρονικό διάστημα για να εδραιώσει τις δραστηριότητές της εκτός των ΗΠΑ σε περίπτωση που δεν επιτευχθεί η συγκέντρωση, το έργο για νεοεισερχόμενους που δεν διαθέτουν το δίκτυο, την εικόνα εμπορικού σήματος και την ευρεία πελατειακή βάση της Sprint στις ΗΠΑ θα είναι ακόμα μεγαλύτερο.

(203) […]*.

(204) […]* ([56]).

([56]) […]*.

(205) Καταλήγοντας, οι προηγούμενες αιτιολογικές σκέψεις δείχνουν ότι τα εμπόδια για την είσοδο στην αγορά νέων φορέων είναι υψηλά, σε αντίθεση με τους ισχυρισμούς των κοινοποιούντων μερών στις πληροφορίες που προσκόμισαν. Για να επιτευχθεί ουσιαστική είσοδος στην αγορά, οι εισερχόμενοι πρέπει να συμμετέχουν σε διαγωνισμούς για σημαντικό αριθμό συμβάσεων, πράγμα που είναι δαπανηρό. Για να κερδίσουν τους διαγωνισμούς, οι εταιρείες αυτές πρέπει να διαθέτουν δίκτυο που να ικανοποιεί τις απαιτήσεις που αναφέρουν οι πελάτες στις αιτήσεις υποβολής προτάσεων ώστε να φθάσουν στο δεύτερο στάδιο της διαδικασίας του διαγωνισμού και το δίκτυο αυτό εν γένει πρέπει να είναι εκτενές ώστε να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών και να απολαύει παροχής υπηρεσιών χαμηλού κόστους. Ακόμη και αν οι νεοσειρχόμενοι είναι σε θέση να ικανοποιήσουν αυτές τις ανάγκες, θα εξακολουθούν να μην διαθέτουν την εμπειρία που έχουν σε διαγωνισμούς οι υφιστάμενοι φορείς της αγοράς. Η εμπειρία των διαγωνισμών θα επέτρεπε στους νεοσειρχόμενους να αντλούν πληροφορίες σχετικά με προηγούμενες τιμές ανταγωνιστών, πιθανόν κόστος και συμπεριφορά, στοιχεία που θα τους βοηθούσαν να ανταγωνίζονται αποτελεσματικά.

γ) **Συμμετέχοντες στην αγορά**

(206) Από την πλευρά της προσφοράς, πριν από τη συγκέντρωση, υπήρχαν τρεις βασικοί προμηθευτές με ορισμένους μικρότερους ανταγωνιστές. Οι τρεις βασικοί προμηθευτές ήσαν η συμμαχία Concert (που περιλαμβάνει την BT, την AT & T και την από κοινού ελεγχόμενη θυγατρική τους Concert), η MCI WorldCom και η συμμαχία Global One (που περιλαμβάνει την France Télécom, την Deutsche Telekom, την Sprint και την από κοινού ελεγχόμενη θυγατρική τους Global One). Οι τρεις αυτοί προμηθευτές κατείχαν σημαντικό χαρτοφυλάκιο πελατών. Μπορούσαν να συμμετέχουν στις περισσότερες αιτήσεις υποβολής προτάσεων που δημοσίευαν πελάτες και να παρέχουν παντός είδους παγκόσμιες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες. Οι μικρότεροι φορείς, που περιλαμβάνουν την Cable & Wireless και την Equant, συμμετείχαν σε λιγοστούς διαγωνισμούς, ενώ σπάνια κέρδιζαν σημαντικούς διαγωνισμούς και κατ' ανάγκη δεν μπορούσαν να παρέχουν όλες τις υπηρεσίες. Ένα σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που απολάμβαναν οι τρεις βασικοί φορείς ήταν ότι μέσω της ευρείας συμμετοχής τους σε διαγωνισμούς (υπάρχουν αρκετές εκατοντάδες διαγωνισμοί κάθε χρόνο) συγκέντρωναν πληροφορίες σχετικά με το κόστος και την τιμολόγηση των περισσότερων από τις ζητούμενες παγκόσμιες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες.

(207) Στην απόφασή της για την BT/AT & T, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι υπήρχε περιορισμένος αριθμός πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών στην αγορά ΠΤΥ. Μεταξύ αυτών είναι οι BT/Concert, AT & T/AUCS/Unisource/WorldPartners, GlobalOne, Equant, Cable & Wireless, καθώς και άλλες τοπικές εταιρείες και εταιρείες που δίνουν προτεραιότητα στην ΤΠ ως δυνητικοί ανταγωνιστές στην αγορά. Στην ίδια απόφαση, από την πλευρά της ζήτησης, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι υπήρχε κατάλογος επικρατέστερων εταιρειών που ορισμένοι πελάτες ΠΤΥ ανέφεραν ότι λαμβάνουν πάντα υπόψη όταν δημοσιεύουν μια ΑΥΠ (BT/Concert, AT & T/AUCS/Unisource/WorldPartners, Global One, Equant και Cable & Wireless) ([57]).

(208) Πληροφορίες που κοινοποίησαν πελάτες τρίτων σχετικά με διαγωνισμούς του προηγούμενου έτους για την απόκτηση παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών επιβεβαίωσαν ότι, εν γένει, ήταν ο ίδιος κατάλογος επικρατέστερων προμηθευτών που υποβάλλουν προσφορές για τις συμβάσεις αυτές, συγκεκριμένα η Equant, η MCI WorldCom, η BT, η AT & T, η C & W και η Global One.

(209) Στην κοινοποίησή τους, τα μέρη δεν προσδιορίζουν ποιες εταιρείες βρίσκονται εντός ή εκτός της αγοράς. Άντ' αυτού, συγκρίνουν την εκτίμηση της Επιτροπής στην απόφαση BT/AT & T με την απόφαση της ομοσπονδιακής επιτροπής επικοινωνιών (ΟΕΕ) για την ίδια πράξη ([58]). Η απόφαση της ΟΕΕ «προσδιόρισε ορισμένες άλλες εταιρείες που εμφανίζονται ως σημαντικοί φορείς ΠΤΥ». Μεταξύ αυτών των εταιρειών είναι οι Regional Bell Operating Companies (RBOCs) και «νέοι φορείς διαβίβασης» όπως η Qwest, IXC και η Level 3, καθώς και η Global Crossing/Frontier, η GTS (που το 1999 αγόρασε την Esprit Telecom) και η Colt. Η ανάλυση της κοινοποίησης από τα μέρη αφορά μόνο τον δυνητικό ανταγωνισμό, τα κοινοποιούντα μέρη δεν αμφισβητούν τον κατάλογο των πραγματικών ανταγωνιστών που κατάρτισε η BT/AT & T. Σε άλλα έγγραφα που κοινοποιήθηκαν στην Επιτροπή, τα μέρη προσδιορίζουν και άλλους εισερχόμενους στην αγορά, όπως η Deutsche Telekom, η Infonet, η Telecom Italia και η Telefónica.

(210) Οι ισχυρισμοί των μερών ότι υπάρχουν πολλοί δυνητικοί ανταγωνιστές που μπορούν εύκολα να εισέλθουν στην αγορά αντικρούονται τόσο από τις πληροφορίες που κοινοποίησαν όσο και από την έρευνα της Επιτροπής που επιβεβαιώνουν αμφότερα την ανάλυση για την υπόθεση BT/AT & T.

(211) Σε στοιχεία που κοινοποίησε ([59]) στο πλαίσιο της διαδικασίας BT/AT & T που αφορούσε προϊόντα συναφή με τα αναφερόμενα στην παρούσα υπόθεση, η MCI WorldCom ανέφερε ότι: […]* ([60]) […]*.

(212) Επιπλέον, σε έγγραφα που κοινοποιήθηκαν στην Επιτροπή στη διάρκεια της έρευνας ([61]), […]*.

(213) Κατά την έγκριση της πράξης BT/AT & T, η Επιτροπή χρησιμοποίησε τον στενότερο ορισμό αγοράς προκειμένου να αναλυθεί ακριβέστερα η πράξη. Παρά την αποτυχία των κοινοποιούντων μερών να αμφισβητήσουν σε σημαντικό βαθμό τον αριθμό των ανταγωνιστών στην αγορά, πρέπει να διαπιστωθεί κατά πόσον έχουν αλλάξει οι φορείς της αγοράς από το προηγούμενο έτος και να εκτιμηθούν οι επιπτώσεις της πράξης.

([57]) Μετά την περάτωση της υπόθεσης BT/AT & T, η συμμαχία WorldPartners ουσιαστικά εξαφανίστηκε και η Unisource συγχωνεύτηκε σε Infonet με την AUCS.

([58]) Έντυπο CO, σ. 39.

([59]) Απάντηση της 23ης Νοεμβρίου 1998 σε αίτημα της Επιτροπής για προσκόμιση στοιχείων.

([60]) Δηλαδή η BT/AT & T/Concert.

([61]) […]*.

(214) Όπως προβλεπόταν στην απόφαση BT/AT & T, η Unisource δεν υπάρχει πλέον υπό την προηγούμενη μορφή της και η συμμαχία WorldPartners φαίνεται σήμερα να φθίνει. Η AUCS, η πρώην κοινοπραξία AT & T-Unisource, αποτελεί σήμερα μέρος της Infonet. Ορισμένες πολυεθνικές εταιρείες ανέφεραν την AUCS/Infonet ως προμηθευτή σε κάποιους διαγωνισμούς. Επιπλέον, μια άλλη εταιρεία αναγνώρισε την AUCS/Infonet ως ανταγωνιστή σε ορισμένους διαγωνισμούς, αλλά κυρίως για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις στην Ευρώπη, και όχι ως πραγματικό παγκόσμιο φορέα. Αυτό επιβεβαιώθηκε από τα στοιχεία για τους κερδισμένους/χαμένους των διαγωνισμών που κοινοποίησαν οι εταιρείες της αγοράς όπου πολύ σπάνια η Infonet εμφανίζεται ως νικητής ή χαμένος των διαγωνισμών για τους οποίους η Επιτροπή διαθέτει στοιχεία.

(215) Η Επιτροπή εξέτασε επίσης ορισμένους άλλους πιθανούς νεοεισερχόμενους στην αγορά σύμφωνα με τα κοινοποιούντα μέρη. Όπως αναφέρεται ανωτέρω, μεταξύ αυτών είναι οι Regional Bell operating companies (RBOCs), η Qwest, η Global Crossing/Frontier, η IXC, η Level 3, η GTS (που το 1999 αγόρασε την Esprit Telecom 1999) και η Colt. Ωστόσο, η Επιτροπή σημειώνει στην κοινοποίηση των αιτιάσεων ότι καμία από αυτές τις εταιρείες, με εξαίρεση την Qwest που εξετάζεται κατωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 216, δεν έχει σημαντική παρουσία στους καταλόγους κερδισμένων/χαμένων των διαγωνισμών που κοινοποίησαν οι σημαντικότεροι φορείς, ούτε στην αξιολόγηση των πελατών στις απαντήσεις τους στα ερωτήματα της Επιτροπής. Πράγματι, πολλές από αυτές τις εταιρείες φάνηκαν να είναι άγνωστες σε ορισμένους πελάτες διότι δεν υπήρξε ούτε σχόλιο ούτε ερωτηματικό για την συμπερίληψή τους στον πίνακα των πιθανών ανταγωνιστών. Επιπλέον, η εσωτερική ανάλυση που παρείχαν η MCI WorldCom και η Sprint δεν αναγνώρισαν καμία από τις ανωτέρω εταιρείες, με εξαίρεση την Qwest, ως σοβαρό ανταγωνιστή στις αγορές δεδομένων: στο μέτρο που θεωρήθηκαν ανταγωνιστές, συμπεριλήφθηκαν στην ανάλυση ως κατηγορία «άλλοι». Τέλος, ο πρόεδρος και γενικός διευθυντής της Yankee Group, μιας μεγάλης εταιρείας παροχής συμβουλών για τηλεπικοινωνιακά θέματα, Berge Ayvazian, χαρακτήρισε δύο από τους ανταγωνιστές ως: «ανταγωνιστές δεύτερου επιπέδου όπως η Qwest και η Level 3» ([62]).

(216) Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 215, από τους δυνητικούς ανταγωνιστές που αναγνωρίζουν τα κοινοποιούντα μέρη, η Qwest είναι ο πλέον πειστικός πιθανός εισερχόμενος στην αγορά ΠΤΥ. Σύμφωνα με τα στοιχεία για τους νικητές/χαμένους των διαγωνισμών που κοινοποίησαν η MCI WorldCom και ένα τρίτο μέρος, η Qwest αρχίζει να θεωρείται ως ανταγωνιστής για ορισμένους διαγωνισμούς […]* ([63]) […]*. Επιπλέον, όπως αναγνώρισαν τα μέρη στην ανάλυσή τους για τους δυνητικούς ανταγωνιστές στη συγκεκριμένη αγορά, η Qwest έχει δημιουργήσει κοινοπραξία με την KPN που κατέχει «σημαντικά ευρωπαϊκά στοιχεία και εμπειρογνωμοσύνη στον τομέα των οπτικών ινών μεγάλων αποστάσεων». Συνεπώς, από όλους τους πιθανούς νεοεισερχόμενους στην αγορά μετά την απόφαση για την BT/AT & T, η Qwest φαίνεται να είναι ο πλέον αξιόπιστος.

(217) Παρά τα ανωτέρω αποδεικτικά στοιχεία, δεδομένων των διιστάμενων ερμηνειών σχετικά με τον αριθμό των φορέων της αγοράς, για τους σκοπούς της παρούσας ανάλυσης, η Επιτροπή διεύρυνε τη θεώρησή της για τους φορείς της αγοράς και υπέθεσε ότι ορισμένοι από τους περιθωριακούς φορείς βρίσκονται στην αγορά. Εκτιμήθηκε, επομένως, κατά πόσον οι τελευταίοι μπορούν να ασκούν αξιοσημείωτη επιρροή στους σημαντικούς φορείς της αγοράς μετά τη συγκέντρωση [MCI WorldCom/Sprint και συμμαχία Concert ([64])], ή κατά πόσον οι δύο σημαντικοί φορείς μετά τη συγκέντρωση θα απολαύουν δεσπόζουσας θέσης, είτε μεμονωμένα είτε από κοινού.

(218) Τα στοιχεία που κοινοποίησαν στην Επιτροπή στη διάρκεια της διαδικασίας, τόσο η MCI WorldCom όσο και η Sprint, αφορούσαν την εκτίμησή τους σχετικά με τους φορείς της αγοράς βάσει καταλόγου των γραμμών υπηρεσίας που παρέχουν στην αγορά. Τα ανωτέρω οδήγησαν στα ακόλουθα συνολικά αποτελέσματα:

Εταιρεία	Η άποψη της MCI WorldCom		Η άποψη της Sprint	
	Αριθμός προσφερόμενων υπηρεσιών	Κατάταξη (μεταξύ 1 (βέλτιστο) και 5 (χείριστο)	Αριθμός προσφερόμενων υπηρεσιών	Κατάταξη (μεταξύ 1 (βέλτιστο) και 5 (χείριστο)
MCI WorldCom	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Sprint	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Concert	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
AT & T	[...]*	[...]*	—	—
BT	[...]*	[...]*	—	—
Global One	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Cable & Wireless	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Equant	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Qwest/KPN	—	—	[...]*	[...]*
Infonet	—	—	[...]*	[...]*
SBC	—	—	[...]*	[...]*

([62]) http://www.yankeegroup.com/ιστόfolder/yg21a.nsf/yankeetoday/A+View+From+the+Top.+Our+President+and+CEO,+Berge+Ayvazian+discusses+the+proposed+merger+of+MCI+WorldCom+and+-Sprint.

([63]) […]*.

([64]) Δηλαδή η Concert καθαυτή, από κοινού με τις μητρικές εταιρείες της AT&T και BT.

Εταιρεία	Η άποψη της MCI WorldCom		Η άποψη της Sprint	
	Αριθμός προσφερόμενων υπηρεσιών	Κατάταξη (μεταξύ 1 (βέλτιστο) και 5 (χείριστο)	Αριθμός προσφερόμενων υπηρεσιών	Κατάταξη (μεταξύ 1 (βέλτιστο) και 5 (χείριστο)
Deutsche Telekom	—	—	[...]*	[...]*
France Télécom	—	—	[...]*	[...]*

(219) Η ανωτέρω ανάλυση, που βασίζεται στην άποψη των μερών σχετικά με τις γραμμές υπηρεσίας, δείχνει ότι τόσο η MCI WorldCom/Sprint όσο και η συμμαχία Concert θα προσφέρουν πλήρες φάσμα υπηρεσιών μετά την συγκέντρωση. Ορισμένοι άλλοι προσφέρουν παρεμφερές φάσμα υπηρεσιών, αλλά, κατά την άποψη των κοινοποιούντων μερών, δεν διαθέτουν ικανοποιητικό σύνολο υπηρεσιών στην αγορά.

Επιπτώσεις της συγκέντρωσης

(220) Όσον αφορά την BT/AT & T, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι τα μερίδια αγοράς στην συγκεκριμένη υπόθεση (της κλίμακας 39-47 % — βλέπε αιτιολογικές σκέψεις 106 έως 108 της απόφασης BT/AT & T) δεν αποδείκνυαν καθαυτά τη δημιουργία ενιαίας δεσπόζουσας θέσης. Αυτό οφειλόταν στην παρουσία σημαντικών ανταγωνιστών της συμμαχίας Concert, όπως η Sprint/Global One και η MCI WorldCom, καθώς και, σε μικρότερο βαθμό, η Equant και η C & W, που διαπιστώθηκε ότι ήσαν σε θέση να ανταγωνίζονται με ίσους όρους την κοινοπραξία. Διαπιστώθηκε επίσης ότι οι συγκεκριμένοι φορείς ασκούσαν συλλογικά περιορισμούς του ανταγωνισμού στα κοινοποιούντα μέρη στη διάρκεια διαγωνισμού για ανάθεση σύμβασης από πελάτη. Πράγματι, εξασφάλιζαν στους πελάτες ότι θα υπήρχε επαρκής παρουσία προσφερόντων προκειμένου να διασφαλίζεται ο ανταγωνισμός. Αυτό συνέβαινε είτε διότι ο πελάτης απαιτούσε τις προσφορές είτε διότι τα μέρη γνωρίζουν ότι, απέναντι σε απαιτητικούς πελάτες, δεν μπορούν να επιβάλλουν τους όρους τους διότι στην περίπτωση αυτή ο πελάτης μπορεί να γνωστοποιήσει την αίτηση υποβολής προτάσεων στους άλλους πιθανούς φορείς.

(221) Παράλληλα με την κοινοποιηθείσα συγκέντρωση, η συμμαχία GlobalOne έχασε δύο μέλη της με διττή επίπτωση στον ανταγωνισμό. Καταρχήν, με τη συμπερίληψη της Sprint στον όμιλο MCI WorldCom, που είναι άμεσος ανταγωνιστής της Global One, η τελευταία χάνει τον εταίρο διανομής, και συνεπώς την παρουσία της στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Δεύτερον, η διάλυση της κοινοπραξίας Global One και η πώληση των περιουσιακών στοιχείων της στην France Télécom οδηγεί επίσης σε παρεμφερή επίπτωση στη Γερμανία, αλλά δεν υπάρχει αιτιώδης σχέση μεταξύ της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης και της αποχώρησης της Deutsche Telekom από την Global One.

(222) Η σημασία της Sprint για τη θέση της Global One στην αγορά υπογραμμίζεται από εσωτερικά έγγραφα των μερών […]*.

(223) Οι υφιστάμενοι και οι δυνητικοί πελάτες της GlobalOne επέδειξαν κάποια αφοσίωση στον προμηθευτή τους όταν ρωτήθηκαν εάν θα άλλαζαν προμηθευτή. Ωστόσο, ανέφεραν ότι η ικανότητα της Global One να παρέχει κάλυψη στις ΗΠΑ θα εξεταζόταν επισταμένως κατά το εναπομένον διάστημα της ισχύουσας σύμβασης και την περίοδο των ανανεώσεων. Στην απάντησή τους στην έρευνα της Επιτροπής, σχεδόν όλοι οι υφιστάμενοι ή δυνητικοί πελάτες ταξινόμησαν την Global One, μετά την αγορά της από την France Télécom, ως φορέα μεσαίου επιπέδου, μετά την MCI WorldCom και τη συμμαχία Concert. Αυτό οφειλόταν εν μέρει στην αιφνίδια έλλειψη κάλυψης στις ΗΠΑ.

(224) Η δεύτερη επίπτωση της κοινοποιηθείσας συγκέντρωσης προκύπτει από τον συνδυασμό των πελατών της Sprint στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής με αυτούς της MCI WorldCom. Ο εν λόγω συνδυασμός θα ενισχύσει την ήδη ισχυρή θέση της τελευταίας στην αγορά ΠΤΥ.

(225) Τα κοινοποιούντα μέρη υποστήριξαν στην κοινοποίησή τους και στη διάρκεια της διαδικασίας ότι οι υφιστάμενοι πελάτες της Sprint που χρησιμοποιούν υπηρεσίες της GlobalOne θα παραμείνουν στην Global One και όχι στην Sprint. Κατά την άποψή τους, οι πελάτες αυτοί συνδέονται κατά κάποιο τρόπο με το δίκτυο της GlobalOne. Αυτό όμως δεν επιβεβαιώνεται από την έρευνα της αγοράς και αντικρούεται από την ανάλυση αμφότερων των μερών σχετικά με το μέλλον της Global One.

(226) […]*Αναμένεται επίσης εν γένει ότι η Global One θα χάσει σημαντικό ποσοστό των υφιστάμενων πελατών της λόγω της συγκέντρωσης ιδίως εξαιτίας της έλλειψης κάλυψης στις ΗΠΑ όπως εξηγείται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 221.

(227) Αυτή η δεύτερη επίπτωση της πιθανής μετακίνησης πελατών από την GlobalOne προς τη συγχωνευθείσα εταιρεία επιβεβαιώνεται από την Sprint σε έγγραφο που κοινοποίησε στην Επιτροπή. […]* ([65]). Για παράδειγμα, μια ΠΕΕ εξήγησε ότι η GlobalOne στερείται παρουσίας στις ΗΠΑ και δεν έχει ιδιαίτερα ισχυρή παγκόσμια παρουσία αλλά διαθέτει πολύ καλή παρουσία και ικανοποιητικό δυναμικό υπηρεσίας στην EMAA (Ευρώπη, Μέση Ανατολή, Αφρική). Μια άλλη ανέφερε ότι πιθανόν να μην συνεχίσουν τη σχέση τους με την Global One αλλά αναμένουν περαιτέρω εξελίξεις γύρω από τη συγκεκριμένη εταιρεία.

([65]) […]*.

(228) Συνεπώς, η πράξη θα οδηγήσει στην αποχώρηση της GlobalOne ως αποτελεσματικού ηγετικού ανταγωνιστή από την αγορά ΠΤΥ, λόγω της έλλειψης κάλυψης στις ΗΠΑ και της αναμενόμενης απώλειας σημαντικού ποσοστού των πελατών της στις ΗΠΑ προς τη συγχωνευθείσα εταιρεία. Συνεπώς, η επακόλουθη ανάλυση βασίζεται στο ότι καίτοι η Global One θα παραμείνει στην αγορά, θα είναι ένας φορέας εξειδικευμένης δραστηριότητας που θα μπορεί να υποβάλλει προσφορές μόνο για περιορισμένη σειρά συμβάσεων λόγω της μη παρουσίας της στις ΗΠΑ, και της επακόλουθης εξάρτησής της από την Sprint, τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα.

α) **Ανάλυση των μεριδίων αγοράς**

(229) Σε έγγραφο ([66]) που κοινοποίησε στην Επιτροπή στη διάρκεια της έρευνας, η Sprint διατύπωσε την άποψή της σχετικά με τα μερίδια αγοράς για υπηρεσίες δεδομένων στις ΗΠΑ (που ορίζονται ως ΠΔ, αναμετάδοση πλαισίου και ΑΤΜ) καθώς και τη συνολική εξωτερική αγορά (η αγορά που περιλαμβάνει δεδομένα, ιδιωτική γραμμή, διεθνή φωνητική τηλεφωνία, υπηρεσίες δωρεάν κλήσης και εξερχόμενες δραστηριότητες), και ανέφερε τα μερίδια αγοράς για τις δύο αγορές. […]* Το 1999, για τις υπηρεσίες δεδομένων, η Sprint είχε [5-15]* %, η MCI WorldCom [35-45]* % και η AT & T [15-25]* % ενώ η Qwest [0-10]* % και οι υπόλοιποι αθροιστικά [20-30]* %. Για την ευρύτερη ομάδα υπηρεσιών, η Sprint είχε μερίδιο αγοράς [5-15]* % ενώ η MCI WorldCom [30-40]* %, η AT & T [30-40]* %, η Qwest [0-10]* % και οι άλλοι αθροιστικά [20-30]* %. Τα στοιχεία αυτά, που προσκόμισε το ένα από τα κοινοποιούνται μέρη, δείχνουν την ισχυρή θέση που κατέχουν οι συγχωνευθείσες εταιρείες στην αγορά ΠΤΥ.

(230) Η Επιτροπή υπολόγισε την αγορά ΠΤΥ με δύο τρόπους:

Μέθοδος Α: από τα συνολικά έσοδα από προϊόντα της αγοράς ΠΤΥ.

Μέθοδος Β: αναλύοντας τις συνολικές πωλήσεις των εταιρειών στην αγορά ΠΤΥ σε περίπου 200 μεγάλες εταιρείες που καταναλώνουν τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες (όπως στην περίπτωση της BT/AT & T).

(231) Επιπλέον, η Επιτροπή ανάλυσε τις απόψεις των πελατών και των ανταγωνιστών για τις εταιρείες της αγοράς.

(232) Οι υποθέσεις στις οποίες στηρίζονται οι πίνακες για τον υπολογισμό των μεθόδων Α και Β βασίζονται στην παρουσία στην αγορά μεγαλύτερου αριθμού εταιρειών απ' ό,τι στην υπόθεση BT/AT & T, συμπεριλαμβανομένων εταιρειών για τις οποίες τα κοινοποιούντα μέρη ισχυρίζονταν στην κοινοποίησή τους ότι ήσαν πραγματικοί ή δυνητικοί ανταγωνιστές στην αγορά. Η BT δεν κοινοποίησε εγκαίρως στοιχεία στην Επιτροπή, έτσι τα στοιχεία που αποδίδονται στην BT βασίζονται σε πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν κατά την έρευνα για την BT/AT & T. Οι πληροφορίες αυτές πιθανόν να δείχνουν μια υποτιμημένη εικόνα της θέσης της BT στην αγορά.

(233) Διατυπώθηκαν τρεις επιπλέον υποθέσεις, όλες ευνοϊκές για τα κοινοποιούντα μέρη και την συμμαχία Concert. Καταρχήν, η GlobalOne θεωρήθηκε ότι παραμένει στην αγορά, όταν όλα τα αποδεικτικά στοιχεία υποδηλώνουν ότι οι υφιστάμενοι πελάτες της GlobalOne θα προτιμήσουν μαζικά την Sprint ή θα μεταστραφούν σε άλλους φορείς και νέοι δυνητικοί πελάτες θα είναι λιγότερο πιθανό να επιλέξουν την GlobalOne μέχρις ότου εδραιωθεί η παρουσία της στις ΗΠΑ και τη Γερμανία. Δεύτερον, ακόμα και αν η Qwest δεν κοινοποίησε στοιχεία για την έρευνα της Επιτροπής, ελήφθη υπόψη μερίδιο αγοράς 5 %, ποσοστό που υπερβαίνει σημαντικά το μερίδιο αγοράς που εκτιμά η Sprint ότι έχει στις ΗΠΑ. Τέλος, ακόμα και αν η Infonet δεν κοινοποίησε στοιχεία, τα ποσοστά της AUCS διπλασιάστηκαν επιτρέποντας πωλήσεις της Infonet στη συγκεκριμένη αγορά. Αυτό συνεπάγεται ότι η Infonet έχει μερίδιο αγοράς 5 %, το ίδιο με την Qwest, που θεωρείται υπερεκτιμημένο δεδομένου ότι η Infonet δεν αναγνωρίζεται από την Sprint ως σημαντικός ανταγωνιστής στην ανάλυση που αναφέρεται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 216, αντίθετα προς την Qwest.

(234) Υπό το πρίσμα των ανωτέρω πληροφοριών, πιθανόν οι ακόλουθοι πίνακες που έχουν καταρτιστεί βάσει των μεθόδων Α και Β να δείχνουν μια εικόνα της αγοράς ευνοϊκότερη για την MCI WorldCom/Sprint και την συμμαχία Concert από την πραγματικότητα.

1. *Μέθοδος Α*

(235) Η μέθοδος Α περιλαμβάνει την συλλογή στοιχείων για τα συνολικά έσοδα των εταιρειών της αγοράς όσον αφορά τις πωλήσεις τους σε σειρά υπηρεσιών. Ο ορισμός αυτός καλύπτει τις υπηρεσίες παγκόσμιου δικτύου ([67]).

Προμηθευτής	Μερίδιο αγοράς (%) [λόγω στρογγυλοποίησης το σύνολο μπορεί να μην είναι ακριβώς 100 %]
MCI WorldCom/Sprint ([68])	[25-35]*
Concert alliance	25-35

([66]) […]*.

([67]) Ως «υπηρεσίες παγκόσμιου δικτύου» ορίζονται οι υπηρεσίες διεθνούς δικτύου (συμπεριλαμβανομένης επικοινωνίας φωνής και δεδομένων π.χ. X25, αναμετάδοση πλαισίου και ΑΤΜ), οι βοηθητικές υπηρεσίες (π.χ. διεθνής αριθμός κλήσης 800, τηλεκάρτες κ.λπ.) και ολόκληρο το κύκλωμα IPLS. Ο ορισμός δεν περιλαμβάνει επαγγελματικές υπηρεσίες ή εξοπλισμό στις εγκαταστάσεις του πελάτη. Για τους σκοπούς του ανωτέρω ορισμού, αυτοδύναμες υπηρεσίες, όπως διεθνής αυτόματη επιλογή (IDD), υπεραστικές ή τοπικές συνδέσεις περιλαμβάνονται εφόσον αποτελούν μέρος μιας ευρύτερης δέσμης υπηρεσιών παγκόσμιου δικτύου.

([68]) MCI WorldCom: [15-25]* %, Sprint [0-10]* %. Τα στοιχεία για την Sprint περιλαμβάνουν όλους τους υφιστάμενους πελάτες της για υπηρεσίες GlobalOne δεδομένης της πιθανής αποδυνάμωσης της GlobalOne.

Προμηθευτής	Μερίδιο αγοράς (%) [λόγω στρογγυλοποίησης το σύνολο μπορεί να μην είναι ακριβώς 100 %]
GlobalOne/France Télécom	15-25
Equant	< 5
Cable & Wireless	< 5
Qwest	5
AUCS/Infonet	5-15
Level 3	< 5
Deutsche Telekom	< 5
Colt	< 5
Williams	< 5

2. *Μέθοδος Β*

(236) Η Επιτροπή συγκέντρωσε στοιχεία από τις εταιρείες της αγοράς προκειμένου να διαπιστώσει τα έσοδα κάθε εταιρείας από υπηρεσίες παγκόσμιου δικτύου. Η μέθοδος αυτή, που χρησιμοποιήθηκε και στην έρευνα για την BT/AT & T, περιλαμβάνει τη συλλογή στοιχείων από κάθε προμηθευτή της αγοράς σχετικά με τις πωλήσεις τους σε έναν κατάλογο 200 εταιρειών που αποτελείται από τους μεγαλύτερους πελάτες διεθνών τηλεπικοινωνιών παγκοσμίως. Ο κατάλογος αυτός προήλθε από έναν ευρύτερο κατάλογο των μεγαλύτερων 2 000 εταιρειών που είχε καταρτιστεί με τον ίδιο υπολογισμό. Οι 200 εταιρείες αντιστοιχούσαν τουλάχιστον στο 35 % των δαπανών για τηλεπικοινωνίες των 2 000 εταιρειών. Οι υπηρεσίες ήσαν οι ίδιες με τις χρησιμοποιούμενες στη μέθοδο Α.

(237) Τα κοινοποιούντα μέρη, όταν τους ζητήθηκε να διατυπώσουν παρατηρήσεις σχετικά με τον κατάλογο, αναγνώρισαν τις εταιρείες του καταλόγου ως μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες και θεώρησαν τον κατάλογο ως αποδεκτό αντιπροσωπευτικό μέσο εκτίμησης της αγοράς. Εξάλλου, πραγματοποιήθηκε παρεμφερής ανάλυση με την αναφερόμενη στη μέθοδο Α ανωτέρω.

Προμηθευτής	Μερίδιο αγοράς (%)
MCI WorldCom/Sprint ([69])	[30-40]*
Concert alliance	35-45

([69]) MCI WorldCom: [30-40]* %, Sprint [0-10]* %. Τα στοιχεία για την Sprint περιλαμβάνουν όλους τους υφιστάμενους πελάτες δεδομένης της πιθανής αποδυνάμωσης της GlobalOne.

Προμηθευτής	Μερίδιο αγοράς (%)
GlobalOne/France Telecom	5-15
Equant	< 5
Cable & Wireless	< 5
Qwest	5
AUCS/Infonet	< 5
Level 3	< 5
Deutsche Telekom	< 5
Colt	< 5
Williams	< 5

(238) Τα στοιχεία στους πίνακες φαίνεται να επιβεβαιώνουν όσα έχει ήδη αναγνωρίσει η Sprint σχετικά με τη θέση των κοινοποιούντων μερών και της συμμαχίας Concert, ως των βασικών φορέων της αγοράς, που έχουν σημαντικό προβάδισμα έναντι οποιουδήποτε άλλου φορέα της αγοράς.

(239) Τα συγκεκριμένα στοιχεία για τα μερίδια αγοράς επιβεβαιώνονται από τις αναλύσεις για τους κερδισμένους/χαμένους της αγοράς, που κοινοποίησαν στην Επιτροπή τα μέρη και τρίτοι και οι ανταγωνιζόμενοι για την παροχή υπηρεσιών στις περίπου 200 μεγαλύτερες εταιρείες.

β) **Απόψεις των προμηθευτών**

(240) Τα μερίδια αγοράς που αναφέρονται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 237 αντικατοπτρίζουν τους νικητές και τους χαμένους των προηγούμενων συμβάσεων και όχι κατ' ανάγκη τη μελλοντική ικανότητα κατακύρωσης ενός διαγωνισμού. Αποτελούν δείκτη της μελλοντικής ισχύος στην αγορά, αλλά η ανταγωνιστική αγορά βασίζεται επίσης στην αντίληψη του πελάτη και στην ικανότητα των προμηθευτών να καλύπτουν το κόστος και να αντέχουν τις δαπάνες και τον συναγωνισμό.

(241) Προκειμένου να γνωρίσει την άποψη των πελατών και των ανταγωνιστών στην αγορά, η Επιτροπή ζήτησε από τρίτους να κατατάξουν τους φορείς στην αγορά ΠΤΥ κατά κλίμακα διαβάθμισης από 1 (χείριστο) έως 5 (βέλτιστο) βάσει ορισμένων παραγόντων. Μεταξύ αυτών ήσαν: παρουσία στις ΗΠΑ ([70]), παγκόσμια παρουσία, χωρητικότητα

([70]) Όπως αναγνωρίζεται στην ανάλυση της GlobalOne ανωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 221 έως 226, η παρουσία στις ΗΠΑ είναι σημαντική για τους προμηθευτές ΠΤΥ λόγω του αριθμού ΠΕΕ που έχουν τα κεντρικά γραφεία τους εκεί.

υπηρεσίας, προτεραιότητα σε εγκαταστάσεις, εμπορικό σήμα και χαρτοφυλάκιο πελατών. Ορισμένοι από τους ερωτηθέντες παρείχαν ποιοτικές παρά ποσοτικές αναλύσεις που επιβεβαίωσαν την ποσοτική ανάλυση ότι οι ισχυρές εταιρείες της αγοράς ήσαν η MCI WorldCom/Sprint και η συμμαχία Concert ενώ η Equant, η Cable & Wireless και η GlobalOne κατέχουν τις ακόλουθες θέσεις με ορισμένες αδυναμίες αλλά πάντα παρούσες στην αγορά. Από την ποιοτική ανάλυση των τρίτων, προέκυψαν τα ακόλουθα αποτελέσματα:

Προμηθευτής	Κατάταξη πελάτη	Κατάταξη ανταγωνιστή
MCI WorldCom	3,7	4,3
Concert alliance	4,3	4,7
GlobalOne/France Télécom	3,2	3,7
Equant	3,1	4,0
Cable & Wireless	2,9	3,6
Qwest	2,9	3,6
AUCS/Infonet	2,6	3,6
Level 3	2,6	3,0
Deutsche Telekom	2,2	2,9
Colt	1,1	2,7
Williams	—	2,6
ΠΤΥ	—	2,5

(242) Όπως καθίσταται εμφανές από τον πίνακα, πελάτες και ανταγωνιστές συμφωνούν εν γένει ως προς τον τρόπο κατάταξης των εταιρειών, καίτοι οι ανταγωνιστές βαθμολογούν σταθερά τις εταιρείες υψηλότερα από τους πελάτες, πιθανόν λόγω της ευρύτερης γνώσης που διαθέτουν σχετικά με την αγορά. Οι δύο μεγαλύτεροι φορείς της αγοράς — η MCI WorldCom και η συμμαχία Concert — συγκεντρώνουν την υψηλότερη βαθμολογία τόσο από πελάτες όσο και από ανταγωνιστές. Ακολουθούν ορισμένες εταιρείες με ελάχιστη διαφορά ως προς την κατάταξή τους, όπου επικεφαλής αυτής της ομάδας είναι η GlobalOne και η Equant.

(243) Ας σημειωθεί ότι ο ανωτέρω πίνακας παρουσιάζει τον μέσο όρο των διάφορων κατατάξεων που αποδίδονται σε κάθε εταιρεία. Μόνον η MCI WorldCom και η συμμαχία Concert συγκεντρώνουν σταθερά υψηλή βαθμολογία για όλα τα κριτήρια από το σύνολο σχεδόν των ερωτηθέντων.

(244) Ο πίνακας δείχνει επίσης ότι οι φορείς που, σύμφωνα με τα κοινοποιούντα μέρη, αξιώνουν να εισέλθουν στην αγορά, δεν θεωρούνται στην πραγματικότητα σημαντικοί φορείς της αγοράς ούτε από τα ίδια ούτε από τους πελάτες τους. Επιβεβαιώνει την άποψη της Επιτροπής ότι η αγορά βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στην ανάλυσή της.

γ) **Συμπέρασμα**

(245) Από την ανάλυση των μεριδίων αγοράς και τις εκτιμήσεις πελατών και ανταγωνιστών που σκιαγραφούνται ανωτέρω, η κοινοποίηση των αιτιάσεων κατέληξε στο συμπέρασμα ότι μόνο δύο φορείς μπορούν να συμμετάσχουν σε μεγάλο αριθμό διαγωνισμών. Αυτό φαίνεται να ισχύει τόσο για τις 200 μεγαλύτερες πολυεθνικές εταιρείες όσο και για τις άλλες συνιστώσες της ζήτησης δεδομένου ότι τα προκύπτοντα μερίδια αγοράς είναι σύμφωνα σε απόλυτους και σχετικούς όρους.

δ) **Η απάντηση των μερών στην κοινοποίηση των αιτιάσεων**

(246) Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η αύξηση των μεριδίων αγοράς ως αποτέλεσμα της συγκέντρωσης είναι ελάχιστη. Και αυτό διότι η Sprint έχει λιγοστές δραστηριότητες ΠΤΥ, μετά τη συμμετοχή της στην GlobalOne, και η αύξηση του μεριδίου αγοράς που αποδίδεται στην Sprint ανέρχεται από […]* [0-10]* % έως […]* % μετά τη συγκέντρωση. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι η αύξηση αυτή δεν αιτιολογεί την κίνηση της διαδικασίας βάσει του κανονισμού περί συγκεντρώσεων.

(247) Ας σημειωθεί ότι εναπόκειται στην Επιτροπή να διερευνήσει οποιαδήποτε δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης στο πλαίσιο κοινοποιηθείσας πράξης. Η αύξηση του μεριδίου αγοράς των μερών είναι ένας από τους δείκτες που εξετάζονται για την εκτίμηση των αλλαγών της ισχύος στην αγορά που κατέχουν τα κοινοποιούντα μέρη. Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων διαπιστώνεται ότι αυτό συμβάλλει, από κοινού με την εξαφάνιση ενός δυνητικού σκέλους στις ΗΠΑ για οποιοδήποτε ανταγωνιστή στη σχετική αγορά, στη δημιουργία της κοινής δεσπόζουσας θέσης όπως καθορίζεται στην κοινοποίηση των αιτιάσεων.

(248) Κατόπιν, τα μέρη ισχυρίζονται ότι η συγκέντρωση δεν έχει αιτιώδη σχέση με την αλλαγή κυριότητας και ελέγχου της GlobalOne. Υποστηρίζουν ότι η απόφαση για αλλαγή της δομής κυριότητας της GlobalOne ελήφθη πριν από την απόφαση της Sprint να συγχωνευτεί με την WorldCom. Συνεχίζουν ότι η κοινοποίηση δεν εστιάζεται στη χαμηλή αύξηση του μεριδίου αγοράς που αποδίδεται στην Sprint, αλλά άντ' αυτού στις συνέπειες μια διαφορετικής πράξης που έχει ήδη εκτιμηθεί από την Επιτροπή.

(249) Η Επιτροπή αποδέχεται ότι δεν υπάρχει αιτιώδης σχέση μεταξύ αυτής της πράξης και της διάλυσης της GlobalOne (βλέπε αιτιολογική σκέψη 221 ανωτέρω). Ωστόσο, η διάλυση της GlobalOne έχει σημασία για την εκτίμηση του ανταγωνισμού στην αγορά. Η Επιτροπή έχει υποχρέωση να λαμβάνει υπόψη τα γεγονότα στην αγορά και να προβλέπει τρόπους ανάπτυξης της αγοράς στο μέλλον. Πράγματι, η αποδυνάμωση της GlobalOne είναι ένα γεγονός που επακολούθησε της αλλαγής κυριότητας και της απώλειας του εταίρου της στις ΗΠΑ: της Sprint.

(250) Τα μέρη έδωσαν στη συνέχεια έμφαση στην απόφαση BT/AT & T όπου διαπιστώθηκε ότι η αγορά ΠΤΥ έχει «σημαντικούς ανταγωνιστές» και είναι «σε μεγάλο βαθμό ανταγωνιστική και ταχέως μεταβαλλόμενη» και ότι οι πελάτες διαθέτουν «υπερσύγχρονη τεχνολογία» και είναι «αρκετά ισχυροί για να υπαγορεύουν τα αιτήματά τους». Έδωσαν επίσης έμφαση στους αριθμούς των σοβαρών δυνητικών ανταγωνιστών που έλαβε υπόψη η Επιτροπή στη συγκεκριμένη απόφαση. Επισήμαναν επιπλέον την απόφαση της ΟΕΕ για την υπόθεση BT/AT & T που ελήφθη τον Οκτώβριο του 1999 όπου και ο συγκεκριμένος οργανισμός δεν διαπίστωσε σημαντικά ζητήματα ανταγωνισμού. Θεώρησαν ότι η μεταβολή της δομής αγοράς που προσδιόρισε η Επιτροπή στην κοινοποίηση των αιτιάσεών της δεν μπορούσε να έχει λάβει χώρα σε τόσο σύντομη χρονική περίοδο.

(251) Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 206 έως 218, οι συμμετέχοντες στην αγορά που έλαβε υπόψη η Επιτροπή δεν περιλαμβάνουν μόνον όλες τις εταιρείες που θεώρησε η Επιτροπή, στην απόφαση για την BT/AT & T, ότι βρίσκονται στην αγορά (και που η MCI WorldCom εκτίμησε ότι αποτελούν τους φορείς της αγοράς από κοινού με την εκτός λειτουργίας σήμερα Unisource στη διάρκεια της διαδικασίας BT/AT & T) αλλά και άλλες εταιρείες που, σύμφωνα με τα μέρη, βρίσκονταν επίσης στην αγορά (ορισμένες από τις οποίες δεν είχαν σημαντική παρουσία στους καταλόγους κερδισμένων/χαμένων που έχει στη διάθεσή της η Επιτροπή).

(252) Τα μέρη ισχυρίστηκαν στην απάντηση ότι η Επιτροπή έχει υποτιμήσει το βαθμό ανταγωνισμού στην αγορά ΠΤΥ. Όσον αφορά τους πραγματικούς ανταγωνιστές, υποστήριξαν κατ' αρχήν ότι η Equant και η Cable & Wireless παρέμεναν παγκόσμιοι ανταγωνιστές στην αγορά. Δεύτερον, επισήμαναν την Infonet, την Level 3 και την Teleglobe ως σημαντικούς νέους φορείς. Τα μέρη υποστήριξαν επιπλέον ότι η GlobalOne θα παραμείνει σημαντική δύναμη στην αγορά ενισχύοντας την παρουσία της στις ΗΠΑ μέσω νέων επενδύσεων και πιθανής συμμαχίας με αμερικανό φορέα από κοινού με τη διατήρηση των υφιστάμενων αμερικανών πελατών της και την προσέλκυση ορισμένων πελατών της Sprint όπου η Sprint είναι διανομέας της νέας υπηρεσίας της GlobalOne. Σύμφωνα με τα μέρη, οι πελάτες επιβεβαιώνουν την άποψη ότι η GlobalOne παραμένει σημαντικός φορέας ακόμα και μετά τη διακοπή των ζεύξεών της με την Sprint.

(253) Τα μέρη επικρίνουν την κοινοποίηση της Επιτροπής που υποστηρίζει ότι οι δυνητικοί ανταγωνιστές που αναγνωρίζονται στην απόφαση BT/AT & T δεν είχαν σημαντική παρουσία στους καταλόγους κερδισμένων/χαμένων των διαγωνισμών που κοινοποιήθηκαν στην Επιτροπή. Σύμφωνα με τα μέρη, στους συγκεκριμένους καταλόγους παρουσιάζονται μόνον οι πραγματικοί ανταγωνιστές και όχι οι δυνητικοί. Επιπλέον, τα μέρη καταδεικνύουν την RBOC και την Global Crossing ειδικότερα ως σημαντικούς δυνητικούς ανταγωνιστές.

(254) Τα μέρη, στην απάντησή τους, αναφέρονται ευρέως στην απόφαση BT/AT & T για τους δυνητικούς ανταγωνιστές. Αφότου ελήφθη αυτή η απόφαση τον Μάρτιο του 1999 μόνον οι εταιρείες που η Επιτροπή θεωρεί παρούσες στην αγορά, όπως η Qwest, η Williams και η GTS έχουν αρχίσει να παρουσιάζονται σε διαγωνισμούς. Αυτό υποδηλώνει ότι ο ρόλος των άλλων εταιρειών που αναγνωρίζονται ως δυνητικοί ανταγωνιστές στην απόφαση BT/AT & T είναι λιγότερο αξιόπιστος απ' ό,τι θεωρείτο εκείνη την εποχή.

(255) Η τελευταία επίκριση που διατύπωσαν τα μέρη για την ανάλυση της Επιτροπής είναι ότι η κοινοποίηση υπερεκτίμησε την ισχύ της ενοποιημένης εταιρείας στην αγορά. Ειδικότερα, τα μέρη τόνισαν τέσσερις βασικές προβαλλόμενες ανεπάρκειες της χρησιμοποιούμενης μεθοδολογίας. Καταρχήν, η χρησιμοποιηθείσα μέθοδος υπολογισμού του μεριδίου αγοράς για τις υπηρεσίες παγκόσμιου δικτύου δεν αντιστοιχούσε στον ορισμό της αγοράς και υπερέβαλε το μερίδιο αγοράς της Concert. Δεύτερον, θεώρησαν τη μέθοδο Β ελαττωματική εφόσον δεν αιτιολογείται ο τρόπος με τον οποίο το δείγμα των 200 εταιρειών που ελήφθη από ευρύτερο δείγμα 2 000 εταιρειών μπορεί να θεωρηθεί αντιπροσωπευτικό όλων των ΠΕΕ πελατών. Τρίτον, εκτίμησαν ότι το μερίδιο αγοράς που αποδίδεται στην Sprint ήταν τόσο υψηλό ώστε στην κοινοποίηση υποτίθεται ότι η Sprint διατηρεί όλους τους πελάτες της όσον αφορά τις υπηρεσίες GlobalOne. Τέλος, υποστήριξαν ότι η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρεί την συμμαχία Concert ως ενιαία εταιρεία για τους σκοπούς του υπολογισμού του μεριδίου αγοράς, δεδομένου ότι η BT, η AT & T και η Concept ανταγωνίζονται μεταξύ τους για ορισμένες συμβάσεις.

(256) Η Επιτροπή σημειώνει ότι το δείγμα των 200 εταιρειών αποτελεί εναλλακτική μέθοδο υπολογισμού της αγοράς στη μέθοδο που βασίζεται στα συνολικά έσοδα. Το σημείο σχετικά με το μερίδιο αγοράς της Sprint έχει ήδη εξεταστεί ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 249. Όσον αφορά την άθροιση των μεριδίων αγοράς της συμμαχίας Concert, η εν λόγω άθροιση των μεριδίων αγοράς μιας ομάδας εταιρειών που δεσμεύονται με συμφωνίες κοινοπραξίας συνάδει πλήρως με τη συνήθη ανάλυση του δικαίου του ανταγωνισμού. Ας σημειωθεί επίσης ότι τα μέλη της συμμαχίας Concert διανέμουν τα ίδια προϊόντα Concert.

Δημιουργία διττής δεσπόζουσας θέσης

α) **Έλλειψη ενιαίας κυριαρχίας**

(257) Υπό το πρίσμα των πληροφοριών για το μερίδιο αγοράς που παρέχονται ανωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 235 και 237 και της ικανότητας ευρείας συμμετοχής σε διαγωνισμούς για νέες συμβάσεις, ούτε η MCI WorldCom/Sprint ούτε η συμμαχία Concert αναμένεται ότι θα απολαύουν ενιαίας δεσπόζουσας θέσης. Εάν μια από τις δύο εταιρείες προσπαθήσει να κυριαρχήσει μόνη της στην αγορά, η άλλη δύναται να ακυρώσει αυτή την προσπάθεια δεδομένης της παρουσίας της στην αγορά. Ωστόσο, η Επιτροπή υποστήριξε στην κοινοποίηση των αιτιάσεων ότι από κοινού οι δύο εταιρείες θα έχουν μια θέση στην αγορά για να ασκούν κοινή κυριαρχία στην αγορά ΠΤΥ.

β) **Κριτήρια παράλληλης συμπεριφοράς**

(258) Σε πολλές προηγούμενες υποθέσεις συλλογικής κυριαρχίας, η Επιτροπή εφάρμοσε την ακόλουθη σειρά κριτηρίων για να καθορίσει την πιθανότητα δημιουργίας ή ενίσχυσης μιας συλλογικής δεσπόζουσας θέσης. Τα κριτήρια είναι τα ακόλουθα: i) ομοιογενές σχετικό προϊόν, ii) σταθερά και συμμετρικά μερίδια αγοράς, iii) εμπόδια για την είσοδο στην αγορά, iv) συμμετρία του κόστους, v) στάσιμη και ανελαστική ζήτηση και vi) χαμηλό επίπεδο τεχνολογικών αναγκών.

(259) Τα κριτήρια είναι, στις περισσότερες περιπτώσεις, σημαντικά εργαλεία για την αντιμετώπιση των τεσσάρων θεμελιωδών ζητημάτων που σχετίζονται με την ανάλυση υποθέσεων συλλογικής κυριαρχίας βάσει του κανονισμού περί συγκεντρώσεων, δηλαδή:

α) υπάρχουν κίνητρα για τους φορείς της αγοράς ώστε να έχουν παράλληλη συμπεριφορά;

β) είναι εύκολο για τους φορείς της αγοράς να παρακολουθούν την ανταγωνιστική συμπεριφορά των άλλων φορέων της αγοράς;

γ) υπάρχουν αντικίνητρα για τους φορείς της αγοράς ώστε να αποκλίνουν από την παράλληλη συμπεριφορά; και,

δ) υπάρχει πιθανότητα η ζήτηση να περιορίσει την παράλληλη συμπεριφορά;

(260) Συνοπτικά, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων τα κριτήρια εξετάζονται με τον ακόλουθο τρόπο. Εφόσον οι παγκόσμιες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες είναι προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε πελάτη, δεν φαίνεται εκ πρώτης όψεως να είναι ομοιογενείς. Ωστόσο, οι παγκόσμιες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες αποτελούνται από τις ίδιες βασικές συνιστώσες και ο ανταγωνισμός μεταξύ προμηθευτών για δραστηριότητες συγκεκριμένου πελάτη είναι βάσει των αναγκών του πελάτη. Δύσκολα εκτιμάται η συμμετρία και σταθερότητα των μεριδίων αγοράς, δεδομένου ότι η εν λόγω αγορά είναι πρόσφατη και έχει γνωρίσει μεταβαλλόμενες συμμαχίες (εκ των οποίων η παρούσα συγχώνευση είναι η πλέον πρόσφατη) και συγκεντρώσεις κατά την τελευταία διετία. Τα εμπόδια για την είσοδο στην αγορά είναι ασφαλώς υψηλά, δεδομένου ότι ο συμμετέχων στην αγορά θα πρέπει να διαθέτει ευρεία υποδομή και να καλύπτει εφάπαξ κόστος λόγω της συμμετοχής του σε διαδικασίες διαγωνισμού. Σε βάση αξίας, η ζήτηση αυξάνει σε υλικό επίπεδο ακόμα και αν σε βάση όγκου (δηλαδή ο αριθμός των πελατών με ανάγκες παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών) η αύξηση αυτή είναι σημαντικά μικρότερη. Η ζήτηση δεν είναι σημαντικά ευαίσθητη έναντι της τιμής, δεδομένου ότι η ποιότητα είναι ο βασικός οδηγός του ανταγωνισμού στη συγκεκριμένη αγορά. Υπάρχουν τεχνολογικές αλλαγές που λαμβάνουν χώρα στην αγορά αλλά επηρεάζουν ομοιόμορφα όλους τους φορείς.

(261) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι στην περίπτωση αγοράς όπως η αγορά λιανικής πώλησης καυσίμων κινήσεως (βλέπε τις υποθέσεις Exxon/Mobil και TotalFina/Elf), ο ανταγωνισμός λαμβάνει χώρα για τις τιμές και η αγορά λειτουργεί με άτομα ως αποδέκτες τιμών. Με βάση αυτό το συναφές παράδειγμα θα πρέπει να εξεταστεί η σειρά κριτηρίων που αναφέρεται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 258 ([71]). Τα κίνητρα για συντονισμό σε αυτές τις υποθέσεις θεωρήθηκαν ιδιαίτερα υψηλά διότι οι συμμετέχοντες στην αγορά αγόραζαν όλοι καύσιμα κινήσεως από μια αγορά χονδρικής πώλησης και είχαν συμμετρικά μερίδια αγοράς. Η ομοιογένεια των καυσίμων κινήσεως και η πλήρης διαφάνεια των τιμών διευκόλυνε τους φορείς της αγοράς να παρακολουθούν την ανταγωνιστική συμπεριφορά των ανταγωνιστών τους. Η πλεονάζουσα ικανότητα διύλισης διευκόλυνε την επιβολή αντιποίνων έναντι τυχόν αθέμιτων ανταγωνιστών. Η χαμηλή ελαστικότητα της τιμής ζήτησης και ο διάσπαρτος χαρακτήρας της κατέστησαν δυσχερή για τη ζήτηση την αντίδραση σε οποιαδήποτε παράλληλη συμπεριφορά.

(262) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι στη γερμανική αγορά μεταφοράς φυσικού αερίου σε μεγάλες αποστάσεις (βλέπε υπόθεση Exxon/Mobil), η Επιτροπή διατύπωσε αιτιάσεις ακόμα και όταν πληρούνταν κάποια από τα κριτήρια της σειράς κριτηρίων που παρατίθενται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 258. Οι αιτιάσεις δεν βασίζονταν στην προσυνεννόηση ως προς τις τιμές αλλά στο γεωγραφικό διαχωρισμό της αγοράς. Λόγω της δημιουργίας, στο παρελθόν, καρτέλ στην αγορά, οι συμμετέχοντες στην αγορά (με μία εξαίρεση) είχαν μια εδαφική περιοχή στην οποία κατείχαν ισχυρή θέση στην αγορά. Όλοι οι συμμετέχοντες στην αγορά είχαν παρεμφερές κίνητρο να διατηρήσουν την ισχυρή θέση τους στην αγορά της χώρας τους. Επιπλέον, αυτή η γεωγραφική οροθεσία των εδαφικών περιοχών διευκολύνει σχετικά την παρακολούθηση της συμπεριφοράς των ανταγωνιστών και εάν κάποιος προσπαθήσει να διέλθει τα σύνορα τα αντίποινα έχουν την μορφή της απομάκρυνσής του από την συγκεκριμένη περιοχή.

([71]) Υπόθεση M.1383 Exxon/Mobil, της 29ης Σεπτεμβρίου 1999, και υπόθεση M.1628 TotalFina/Elf, της 9ης Φεβρουαρίου 2000.

(263) Στη διακυβευόμενη υπόθεση, η αγορά λειτουργεί βάσει διαγωνισμών όπου οι φορείς επιλέγονται βασικά στα πρώτα στάδια της διαδικασίας του διαγωνισμού ανάλογα με την ικανότητά τους να προσφέρουν υψηλής ποιότητας ειδικά προσαρμοσμένες υπερσύγχρονες υπηρεσίες τις οποίες μπορεί να παρέχει περιορισμένος αριθμός φορέων. Δεδομένου ότι τα εμπόδια για την είσοδο στην αγορά είναι υψηλά (όπως αναφέρεται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 205, αυτό δεν επαρκεί για να υπάρχει η δυνατότητα παροχής του δικτύου και πιθανόν και των υπηρεσιών, είναι επίσης αναγκαίο να υπάρχουν αποδεδειγμένα αξιολογικά στοιχεία) εάν υπήρξε παράλληλη συμπεριφορά, θα επικεντρωνόταν γύρω από τη διαδικασία του διαγωνισμού και την ικανότητα προσφοράς ανταγωνιστικών υπηρεσιών στις εταιρείες που ζητούν αυτές τις υπηρεσίες. Σε μια τέτοια περίπτωση, η προσυνεννόηση δεν θα αφορά τις τιμές αλλά την εταιρεία στην οποία κατακυρώνεται ο διαγωνισμός (και σε ποιες εταιρείες έχουν κατακυρωθεί άλλοι διαγωνισμοί).

γ) **Αλλαγές των κινήτρων ανταγωνισμού**

1. *Οι δύο ηγετικοί φορείς και οι ουραγοί*

(264) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι επειδή η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση μπορεί να υλοποιηθεί ταυτόχρονα με τη σημαντική αποδυνάμωση της ανταγωνιστικής θέσης της GlobalOne, ενδεχομένως μπορεί οδηγήσει σε μια αγορά με δύο ηγετικούς φορείς (την MCI WorldCom/Sprint και την συμμαχία Concert) ακολουθούμενους από μικρότερους ανταγωνιστές. Προσθέτοντας το μερίδιο αγοράς της Sprint σε αυτό της MCI WorldCom, η συγχωνευθείσα εταιρεία αυξάνει την παρουσία της στην αγορά. Μετά τη συγκέντρωση, αμφότεροι οι ηγετικοί φορείς της αγοράς θα παρουσιάζουν έτσι παρεμφερή χαρακτηριστικά ανταγωνισμού και θα απολαύουν σημαντικών πλεονεκτημάτων έναντι των υπόλοιπων ανταγωνιστών.

(265) Καταρχήν, όπως καθίσταται σαφές από την ανάλυση των μεριδίων αγοράς, θα έχουν κατά προσέγγιση παρεμφερές χαρτοφυλάκιο πελατών (ανέρχονται από κοινού σε περίπου 60 έως 80 % της αγοράς) και θέσεων στην αγορά.

(266) Δεύτερον, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι μπορεί να απολαύουν παρεμφερούς βάσης κόστους όσον αφορά την υποκείμενη υποδομή. Τα κοινοποιούντα μέρη υποστηρίζουν σταθερά ότι διατίθεται στην αγορά ανεπεξέργαστη χωρητικότητα. Στη συνέχεια, αναφέρεται ότι το κόστος της παροχής δικτύου περιορίζεται κατ' ανάγκη από τις τιμές που χρεώνονται στην αγορά για ανεπεξέργαστη χωρητικότητα. Όπως εξήγησαν τα μέρη, το κόστος δικτύου για την παροχή πιο επεξεργασμένων υπηρεσιών είναι συνάρτηση του κόστους του υποκείμενου δικτύου. Δεδομένου ότι οι συναρτήσεις είναι παρεμφερείς με παρεμφερείς εισροές, προκύπτει ότι αμφότεροι οι φορείς απολαύουν παρεμφερούς κόστους δικτύου. Επιπλέον, το μέγεθος των δικτύων τους και η σημασία της προσφοράς υπηρεσιών τους επιτρέπει σε αμφότερες τις εταιρείες να επωφελούνται από οικονομίες κλίμακας και πεδίου που δεν είναι διαθέσιμες στους μικρότερους ανταγωνιστές τους. Ούτε η MCIWorldCom/Sprint ούτε η συμμαχία Concert υποχρεούνται να υποβληθούν στην εφάπαξ δαπάνη της κατασκευής παγκόσμιων δικτύων, της παροχής υπηρεσιών υποστήριξης ή της απασχόλησης ομάδων πωλήσεων για να εισέλθουν στην αγορά. Όπως αναφέρθηκε ανωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 200 έως 205, πρόκειται για μια δαπανηρή και μακρόχρονη διαδικασία που απαιτεί πολυετές διάστημα για να επιτευχθεί πριν ακόμη ένας υφιστάμενος φορέας που αποχώρησε πρόσφατα από μια συμμαχία (π.χ. Sprint ή GlobalOne) επανέλθει στην αγορά σε αξιόπιστη βάση. Οι άλλες κατηγορίες δαπανών σχετίζονται είτε με τον τηλεπικοινωνιακό εξοπλισμό είτε με το κόστος εργασίας. Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι αμφότερα ήσαν συναρτήσεις εξωγενών αγορών και συνεπώς παρεμφερή για αμφότερους τους ηγετικούς φορείς. Δεδομένου του μεγέθους τους, είναι πιθανόν το κόστος εξοπλισμού και εργασίας να είναι χαμηλότερο για τις συγκεκριμένες εταιρείες συγκριτικά με μικρότερες εταιρείες, πράγμα που τους παρέχει περισσότερα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

(267) Τρίτον, τόσο η συγχωνευθείσα εταιρεία όσο και η συμμαχία Concert θα επωφεληθούν από παρεμφερές φάσμα και ποιότητα χαρτοφυλακίων υπηρεσιών που δεν παρέχονται στον ίδιο βαθμό και έκταση από τους βασικούς ανταγωνιστές τους. Η άποψη αυτή υποστηρίζεται από την ανάλυση των μεριδίων αγοράς που εκτίθεται ανωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 229 έως 244 και από την έρευνα της αγοράς. Αμφότερες έχουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών που μπορούν να προσφέρουν σε μεγάλους πολυεθνικούς πελάτες. Άλλοι έχουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, αλλά η MCI WorldCom/Sprint και η συμμαχία Concert κατατάσσονται σταθερά σε υψηλή θέση για το μεγαλύτερο μέρος των υπηρεσιών τους, ενώ άλλες έχουν σημαντικότερες αδυναμίες.

(268) Τέταρτον, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι τόσο η συγχωνευθείσα εταιρεία όσο και η συμμαχία Concert έχουν σημαντική και επαρκώς εδραιωμένη εικόνα εμπορικού σήματος, που οδηγεί σε εν γένει υψηλή αντίληψη της ποιότητας και αξιοπιστίας αυτών των προμηθευτών. Τόσο η συγχωνευθείσα εταιρεία όσο και η συμμαχία Concert δίνουν προτεραιότητα στις εγκαταστάσεις σε πολλά μέρη του πλανήτη και ελέγχουν σε ικανοποιητικό βαθμό την ποιότητα του δικτύου τους και συνεπώς έχουν ευρεία γεωγραφική κάλυψη. Οι μικρότεροι ανταγωνιστές μπορεί να έχουν ικανοποιητικά παγκόσμια δίκτυα, αλλά στην αγορά θεωρούνται ότι έχουν «αδύνατα» δίκτυα που ενδεχομένως να μην έχουν επαρκές εύρος ζώνης για να ικανοποιούν τις αυξανόμενες απαιτήσεις των πελατών στο μέλλον. Επίσης, διαθέτουν την αναγκαία τεχνική υποστήριξη και υπηρεσίες πωλήσεων που διατίθενται στους πελάτες τους σε παγκόσμια κλίμακα.

(269) Τέλος, αντίθετα προς τους άλλους φορείς της αγοράς, λόγω της συμμετοχής τους στους περισσότερους διαγωνισμούς η συγχωνευθείσα εταιρεία και η συμμαχία Concert έχουν πληρέστερη πληροφόρηση σχετικά με τους ανταγωνιστές τους και τους διάφορους διαγωνισμούς από οποιονδήποτε μικρότερο ανταγωνιστή που δεν είναι σε θέση να συμμετέχει σε όλους τους διαγωνισμούς. Σύμφωνα με τα στοιχεία για τους χαμένους των διαγωνισμών που διαθέτει η Επιτροπή, είτε η MCI WorldCom/Sprint είτε η συμμαχία Concert είναι παρούσες στις περισσότερες διαδικασίες διαγωνισμών. Για παράδειγμα, στα στοιχεία για τους κερδισμένους/χαμένους των διαγωνισμών που κοινοποίησε η BT σημαντικός αριθμός διαγωνισμών έχουν κατακυρωθεί είτε στην WorldCom/Sprint είτε στη συμμαχία Concert. Όσον

αφορά τα στοιχεία που κοινοποίησε η C & W, σε εξίσου σημαντικό αριθμό διαγωνισμών οι οποίοι δεν κατακυρώθηκαν στην C & W, εμφανίζονται ως ανταγωνιστές η MCI WorldCom και η συμμαχία Concert. Στους καταλόγους κερδισμένων/χαμένων των διαγωνισμών της MCI WorldCom, οι μικρότεροι φορείς μετά βίας εμφανίζονται είτε ως νικητές είτε ως βασικοί ανταγωνιστές στον τελικό κατάλογο επικρατέστερων υποψηφίων. Αντίθετα, η Sprint ή η συμμαχία Concert εμφανίζονται ως νικητές των μισών σχεδόν διαγωνισμών που έχασε η MCI WorldCom. Σύμφωνα με τα στοιχεία για τους κερδισμένους/χαμένους που κοινοποίησε η AT & T, οι περισσότεροι διαγωνισμοί κατακυρώθηκαν είτε στην MCI WorldCom είτε στην Sprint.

(270) Ας σημειωθεί επίσης ότι η MCI διένειμε υπηρεσίες Concert ως μέρος της υπολειμματικής συμφωνίας με την BT, ενώ η Sprint θα συνεχίσει να διανέμει υπηρεσίες GlobalOne και να εξυπηρετεί συμβάσεις GlobalOne στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής για μεταβατική περίοδο. Το γεγονός αυτό αυξάνει τη διαφάνεια της αγοράς όσον αφορά την ταυτότητα των πελατών και τη φύση των υπηρεσιών που χρησιμοποιούνται μέχρι τη δημοσίευση της επόμενης ΑΥΠ.

(271) Η κοινοποίηση των αιτιάσεων κατέληγε ότι η συγκέντρωση μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα η MCI WorldCom/Sprint και η συμμαχία Concert να είναι σχεδόν εφάμιλλες μεταξύ τους στην αγορά ΠΤΥ.

2. *Το παιχνίδι των διαγωνισμών*

(272) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται επίσης ότι η νέα δομή αγοράς που προκύπτει από τη συγκέντρωση τείνει προς το σιωπηρό συντονισμό εκ μέρους της MCI WorldCom/Sprint και της συμμαχίας Concert δεδομένου του τρόπου με τον οποίο αμφότερες συμμετέχουν στους διαγωνισμούς.

(273) Υπάρχουν δύο πιθανές περιπτώσεις διαγωνισμών. Η πρώτη αφορά διαγωνισμούς για την ανανέωση ή την αναβάθμιση προσφοράς τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών όπου ο υφιστάμενος φορέας είναι είτε η συγχωνευθείσα εταιρεία είτε η συμμαχία Alliance. Υπό τις περιστάσεις αυτές, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι ουδείς άλλος ανταγωνιστής θα είχε ισχυρό κίνητρο να αμφισβητήσει τη θέση της υφιστάμενης επιχείρησης. Αυτό ενισχύεται περισσότερο από το εγγενές πλεονέκτημα του κόστους για την υφιστάμενη επιχείρηση (το κόστος μεταγωγής μπορεί να φθάσει το 20 %) και υπάρχει επίσης μια εύλογη ανησυχία των πελατών σχετικά με τις συνέπειες της αλλαγής (αλλαγή συνδέσεων δικτύου από τον έναν προμηθευτή στον άλλο, διατήρηση της λειτουργίας του δικτύου στη διάρκεια της αλλαγής κ.λπ.). Για παράδειγμα, ένας πελάτης ανέφερε ότι σε περίπτωση που δεν ήταν ικανοποιημένος από τον προμηθευτή του, η διαφορά στη σχέση τιμής/απόδοσης με τον παρόντα προμηθευτή θα έπρεπε να είναι σημαντική για να υπερκεράσει το κόστος που συνεπάγεται η προτίμηση νέου φορέα. Η δεύτερη περίπτωση αφορά διαγωνισμούς όπου ούτε η συγχωνευθείσα εταιρεία ούτε η συμμαχία Alliance είναι υφιστάμενη επιχείρηση (δηλαδή για ένα νέο πελάτη ΠΤΥ ή νέα υπηρεσία σε υφιστάμενο πελάτη ΠΤΥ).

i) Η MCI WorldCom/Sprint ή η συμμαχία Concert ως υφιστάμενος προμηθευτής

(274) Στην περίπτωση που η συγχωνευθείσα εταιρεία ή η συμμαχία Concert είναι ο υφιστάμενος προμηθευτής για μια υπό ανανέωση σύμβαση, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι οι άλλοι μπορεί να έχουν κίνητρα να συμμετάσχουν στη διαδικασία διαγωνισμού αλλά όχι σε βαθμό που να θέτουν σε κίνδυνο τη θέση της υφιστάμενης επιχείρησης. Η συμμετοχή στη διαδικασία διαγωνισμού μπορεί να επιφέρει ποικίλα οφέλη στο άλλο ολιγοπώλιο. Πρωτίστως, θα είναι σε θέση να διαθέτει περισσότερες πληροφορίες προς χρήση σε μελλοντικούς διαγωνισμούς. Επιπλέον, ενισχύει περαιτέρω την αντίληψη ότι είναι ένας ανταγωνιζόμενος ενώ με την απλή παρουσία του περιορίζει την ικανότητα τρίτων να είναι σοβαροί ανταγωνιστές στη διαδικασία του διαγωνισμού.

(275) Εάν δεν υπάρχει ισχυρός ανταγωνισμός στο δεύτερο στάδιο σχετικά με τις τιμές, ο άλλος ανταγωνιστής παρέχει κίνητρα στην υφιστάμενη επιχείρηση να συμπεριφερθεί με παρεμφερή τρόπο στην αντίστροφη κατάσταση. Αυτό πιθανόν να συμβεί εντός σύντομου χρονικού πλαισίου δεδομένης της συχνότητας των διαγωνισμών. Επιπλέον, συνδράμοντας τη διατήρηση υψηλότερων τιμών, ο άλλος φορέας διασφαλίζει ότι η αγορά τροφοδοτείται με πληροφορίες για τις τιμές πράγμα που δεν θέτει σε κίνδυνο μια παρεμφερή στρατηγική σε άλλους διαγωνισμούς όπου θα είναι η υφιστάμενη επιχείρηση.

ii) Υφιστάμενος προμηθευτής νέου πελάτη ή τρίτου μέρους

(276) Σε τέτοιους διαγωνισμούς όπου ούτε η συγχωνευθείσα εταιρεία ούτε η συμμαχία Concept είναι η υφιστάμενη επιχείρηση, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι αμφότερες οι εταιρείες θα έχουν ίσες ευκαιρίες να κερδίσουν το διαγωνισμό και θα επωφεληθούν από πλεονεκτήματα που δεν διατίθενται στους μικρότερους ανταγωνιστές τους.

(277) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων περιγράφεται η ακόλουθη στρατηγική. Η πρώτη κίνηση είναι να συμπεριλάβουν στην προσφορά ένα χαρτοφυλάκιο προσαρμοσμένων υπηρεσιών που, καταρχήν, μόνον οι δυο τους μπορούν να προσφέρουν, με άλλα λόγια να ανταγωνιστούν καταρχήν για παράγοντες εκτός της τιμής στο πρώτο στάδιο της διαδικασίας του διαγωνισμού. Δεύτερον, η σχετική με την τιμολόγηση στρατηγική τους θα είναι πιθανόν η αρχική τιμολόγηση εντός δεδομένου φάσματος (ακόμα και αν στο στάδιο της απάντησης στην ΑΥΠ η τιμολόγηση δεν είναι το σημαντικότερο ζήτημα). Το άνω άκρο του φάσματος θα βασίζεται σε πληροφορίες από προηγούμενους διαγωνισμούς όπου μια από τις δύο εταιρείες ήταν η υφιστάμενη επιχείρηση. Το κάτω άκρο, αφετέρου, θα είναι η μέγιστη τιμή στην οποία θα είναι σίγουροι ότι αποκλείονται άλλοι προσφέροντες (εάν υπάρχουν).

(278) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι θα είναι προς όφελος τόσο της συγχωνευθείσας εταιρείας όσο και της συμμαχίας Concert να κερδίζουν τέτοιους διαγωνισμούς και να συγκεντρώνουν πληροφορίες. Αυτό ενισχύει τη φήμη τους έναντι των πελατών ως ηγετικών φορέων θέτοντας παράλληλα εμπόδια για την είσοδο και την επέκταση στην αγορά των άλλων πραγματικών ή δυνητικών ανταγωνιστών που θα πρέπει καταβάλλουν εφάπαξ κόστος χρηματοδοτούμενο μέσω εσόδων από προϋπάρχον χαρτοφυλάκιο πελατών. Ασυμμετρίες στην πληροφόρηση σχετικά με προηγούμενους διαγωνισμούς υπέρ της MCI WorldCom/Sprin ή/και της συμμαχίας Alliance προτρέπουν κάθε εταιρεία να στερηθεί βραχυπρόθεσμων κερδών αυξάνοντας την τιμή της προκειμένου να εδραιώσει τη φήμη της με σκοπό τη συνεχή χρέωση υψηλότερων τιμών μακροπρόθεσμα.

δ) **Βιωσιμότητα της παράλληλης συμπεριφοράς**

1. *Κίνητρα μη απόκλισης*

(279) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων διαπιστώθηκε ότι τόσο η MCI WorldCom/Sprint όσο και η συμμαχία Alliance μπορεί να έχουν κίνητρα να μην αποκλίνουν από την παράλληλη συμπεριφορά που εξηγείται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 273 σε μια κατάσταση όπου οι διαγωνισμοί είναι συχνό φαινόμενο. Κάθε εταιρεία, μέσω της ανεξάρτητης αλλά παράλληλης συμπεριφοράς, εκτίθεται στον κίνδυνο να την συναγωνιστεί η άλλη εταιρεία στο τελικό στάδιο της διαδικασίας και να χάσει τον πρώτο διαγωνισμό. Ωστόσο, επειδή η ταυτότητα του νικητή του διαγωνισμού γνωστοποιείται άμεσα, η παραπλανούσα εταιρεία παρουσιάζεται ως μη συμπράττουσα εταιρεία. Καθώς υπάρχουν συχνοί διαγωνισμοί, εκτίθεται στην επιβολή αντιποίνων και συνεπώς απέχει από μελλοντικά επιπλέον κέρδη που μπορεί να προκύψουν από την παράλληλη συμπεριφορά. Εάν υπάρχει αρκετά ευρύ πεδίο (π.χ. επαρκής αριθμός διαγωνισμών όπου μπορεί να υπάρξει αλληλεπίδραση αμφότερων των ηγετικών επιχειρήσεων) η απώλεια μελλοντικών κερδών υπερβαίνει το άμεσο όφελος της παραπλάνησης. Αμφότερες οι εταιρείες που έχουν ίσες ευκαιρίες να συμμετέχουν και να κερδίζουν διαγωνισμούς θα είναι συνεπώς σε καλύτερη θέση εάν συντονίζονται μεταξύ τους. Τα στοιχεία της BT αναφέρουν ότι η MCI WorldCom/Sprint και η συμμαχία Concert συμμετείχαν το 1999 σε περισσότερους από 70 διαγωνισμούς.

(280) Από τις διαθέσιμες πληροφορίες σχετικά με τους κερδισμένους/χαμένους των διαγωνισμών και τις πληροφορίες για την αγορά εφοδιασμού των 200 μεγαλύτερων εταιρειών, είναι σαφές ότι οι εταιρείες γνωρίζουν την ταυτότητα του υφιστάμενου προμηθευτή αυτών των μεγάλων ΠΕΕ πελατών. Για παράδειγμα, σύμφωνα με την Sprint: «Η ομάδα πελατών είναι πιθανότερο να γνωρίζει σχετικά και να απαριθμεί τους υφιστάμενους προμηθευτές. Επειδή η AT & T και η MCI WorldCom είναι ο υφιστάμενος φορέας σε σχετικά υψηλό αριθμό διαγωνισμών, είναι πιθανότερο να απαριθμούνται συχνότερα από ανταγωνιστές που δεν είναι υφιστάμενοι φορείς τόσο τακτικά» ([72]). Συνεπώς, είναι εύκολο να εντοπιστεί τυχόν απόκλιση από την παράλληλη συμπεριφορά.

(281) Σύμφωνα με την κοινοποίηση των αιτιάσεων, το σενάριο που σκιαγραφείται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 273 μπορεί να οδηγήσει σε υπερανταγωνιστικές τιμές για ορισμένες κατηγορίες συμβάσεων και σε τιμές πλησιέστερες στα επίπεδα της αγοράς σε άλλους διαγωνισμούς. Υποστηρίζεται ότι οι υψηλότερες τιμές δεν θα είναι βιώσιμες, καθώς οι συγκεκριμένοι πελάτες μπορεί να γνωρίζουν χαμηλότερες τιμές που χρεώνονται στον κλάδο. Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων διαπιστώθηκε ότι αυτό ήταν απίθανο για τους ακόλουθους λόγους. Πρώτον, τέτοιου είδους υπηρεσίες είναι διαφοροποιημένες και δύσκολα μπορούν να πραγματοποιηθούν συγκρίσεις για τους πελάτες με βάση τις τιμές. Πράγματι, ακόμα και αν τα βασικά στοιχεία του κόστους είναι γνωστά, οι συγκεκριμένες ανάγκες δεδομένου πελάτη δεν είναι γνωστές σε άλλους πελάτες. Δεύτερον, βασίζεται στην υπόθεση ότι οι δύο ηγετικοί φορείς θα έχουν κίνητρο ανταγωνισμού όταν ο ένας από αυτούς είναι η υφιστάμενη επιχείρηση. Όπως εξηγείται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 275, αυτό δεν ισχύει. Ούτε και οι μικρότεροι φορείς μπορούν να αντιμετωπίσουν την πρόκληση της υφιστάμενης επιχείρησης, δεδομένου ότι θα πρέπει να υπερκεράσουν το κόστος μεταγωγής για τον πελάτη και τα μειονεκτήματα του ανταγωνισμού λόγω χαμηλότερης πληροφόρησης, κόστους και ποιότητας.

(282) Υποστηρίζεται περαιτέρω ότι καθώς η αγορά για την παροχή παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών αυξάνει σε αξία, αυτό μπορεί να οδηγήσει σε κίνητρα απόκλισης από την παράλληλη συμπεριφορά. Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων το ζήτημα αυτό αντιμετωπίζεται με το ακόλουθο επιχείρημα. Η αύξηση όταν εκφράζεται σε αριθμό πελατών είναι σημαντικά χαμηλότερη καθώς δεν υπάρχουν πολλές νέες εταιρείες με ανάγκες παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Επιπλέον, δεδομένου ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία και η συμμαχία Concert έχουν ίσες πιθανότητες να κερδίσουν νέους διαγωνισμούς, το γεγονός ότι θα ανταγωνιστούν στους διαγωνισμούς αυτούς δεν υπονομεύει τη σταθερότητα της παράλληλης συμπεριφοράς τους. Αυτό μάλλον εδραιώνει περαιτέρω τις θέσεις τους ως δεσπόζοντα ολιγοπώλια καθώς καθίσταται ακόμη δυσκολότερο για τους μικρότερους φορείς να αποκτήσουν σημαντικούς πελάτες και να ενισχύσουν περαιτέρω τη φήμη τους.

2. *Οι μικρότεροι ανταγωνιστές και οι νεοεισερχόμενοι δεν θα είναι σε θέση να αμφισβητήσουν την παράλληλη συμπεριφορά*

(283) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων αναφέρεται ότι είναι απίθανο οι μικρότεροι ανταγωνιστές να συμμετέχουν επιτυχώς σε διαγωνισμούς έναντι των δύο ηγετικών επιχειρήσεων για τρεις βασικούς λόγους.

([72]) […]*.

(284) Πρώτον, διότι δεν έχουν τα ίδια συνολικά χαρακτηριστικά με τους δύο βασικούς φορείς της αγοράς. Όπως εκτίμησαν οι ανταγωνιστές τους, η MCI WorldCom/Sprint και η συμμαχία Concert έχουν εξαίρετη παγκόσμια κάλυψη και ένα αξιόπιστο παγκόσμιο δίκτυο επαρκούς εύρους ζώνης στις βασικές αγορές· έχουν επίσης εξαίρετη προσφορά προϊόντων που καλύπτει τόσο παλαιότερες τεχνολογίες, για τις οποίες εξακολουθεί να υπάρχει ζήτηση, όσο και νεώτερες τεχνολογίες, στις οποίες φαίνεται να βασίζονται οι δυνητικοί εισερχόμενοι στην αγορά.

(285) Δεύτερον, οι ανταγωνιστές δεν έχουν το ίδιο πλεονέκτημα κόστους και πληροφόρησης για τις τιμές με την MCI WorldCom/Sprin και τη συμμαχία Concert. Το πλεονέκτημα του κόστους και η πληροφόρηση για τις τιμές είναι ουσιαστικής σημασίας για έναν δραστήριο προσφέροντα με αξιόπιστες πιθανότητες να είναι ο νικητής στο τέλος της διαδικασίας του διαγωνισμού, καθώς το κόστος του διαγωνισμού είναι υψηλό και η συμμετοχή σε διαγωνισμούς για συμβάσεις χωρίς αυτό το πλεονέκτημα είναι εξαιρετικά δύσκολο να υποστηριχθεί. Πράγματι, οι ανταγωνιστές δεν έχουν τα ίδια πολυσύνθετα συστήματα πληροφόρησης για τις τιμές και στοχοθέτηση του κόστους σε συνδυασμό με μεγαλύτερες οικονομίες κλίμακας και πεδίου που απολαύουν τα κοινοποιούντα μέρη και η συμμαχία Concert. Τέλος, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται ότι δεν διαθέτουν το ίδιο χαρτοφυλάκιο μεγάλων πελατών, βασικό στοιχείο για τη διατήρηση του κόστους υπό έλεγχο, καθώς και πρόσβαση σε σχετική πληροφόρηση για το κόστος των ανταγωνιστών μέσω της γνώσης των τιμών προηγούμενων διαγωνισμών. Αυτό επιβεβαιώνεται από τις αξιολογήσεις των ανταγωνιστών για την MCI WorldCom/Sprint και τη συμμαχία Concert, που είναι σταθερά υψηλές, και ουδείς άλλος ανταγωνιστής συναγωνίζεται σταθερά αυτή την αξιολόγηση.

(286) Είναι πράγματι πιθανόν οι μικρότεροι ανταγωνιστές να έχουν συμφέρον από την παρακολούθηση των μηνυμάτων σχετικά με τις τιμές που στέλνουν οι δύο ηγετικοί φορείς. Εάν ξεκινούσαν πόλεμο τιμών για να κερδίσουν πελάτες, υποθέτοντας ότι μπορούσαν να φθάσουν το δεύτερο στάδιο της διαδικασίας του διαγωνισμού, θα διέτρεχαν μεγάλο κίνδυνο από την τιμολόγηση των δύο ολιγοπωλίων σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές που θα ωθούσαν ενδεχομένως τους μικρότερους φορείς εκτός της αγοράς. Αυτό θα ήταν βιώσιμο για τις δύο ηγετικές επιχειρήσεις της αγοράς, καθώς οι μικρότεροι φορείς θα συμμετείχαν σε σημαντικά μικρότερο αριθμό προσφορών απ' ό,τι αυτοί. Οι επαναλαμβανόμενες απώλειες συναλλαγών θα καθιστούσαν ταχέως ασύμφορη την παραμονή τους στην αγορά. Οι δύο ηγετικές επιχειρήσεις μπορούν επίσης να στοχοθετήσουν αντίποινα εναντίον συγκεκριμένου μικρότερου ανταγωνιστή μέσω ισχυρού ανταγωνισμού σε διαγωνισμούς όπου θα ήταν η υφιστάμενη επιχείρηση.

(287) Οι νεοεισερχόμενοι που επιδιώκουν να συμμετέχουν σε διαγωνισμούς θα βρεθούν αντιμέτωποι με την ισχύ των δύο ηγετικών φορέων, που θα έχουν πάντα σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα. Οι νέοι ανταγωνιστές πρέπει να κάνουν σημαντικές επενδύσεις όσον αφορά τη χωρητικότητα δικτύου, τα σημεία παρουσίας και τις ομάδες πωλήσεων, επιφέροντας κόστος που είναι ήδη εφάπαξ για την MCI WorldCom/Sprint και τη συμμαχία Alliance. Έτσι, και τουλάχιστον για την πρώτη σειρά διαγωνισμών, ενώ οι υφιστάμενες επιχειρήσεις θα επιθυμούσαν να μειώσουν την τιμή της προσφοράς τους στα επίπεδα του μέσου μεταβλητού κόστους τους, οι νεοεισερχόμενοι δεν θα μπορούσαν να υποβάλλουν προσφορές χαμηλότερες του μέσου συνολικού κόστους τους. Ένας νέος δυνητικός προσφέρων μπορεί να είναι αποτελεσματικότερος από την υφιστάμενη επιχείρηση, αλλά η τελευταία θα είναι πάντα ικανή να τον συναγωνιστεί, αποθαρρύνοντας έτσι πιθανή είσοδο στην αγορά. Ως εκ τούτου, στην κοινοποίηση των αιτιάσεων διαπιστώθηκε ότι η MCI WorldCom/Sprint και η συμμαχία Concert μπορούν συνεπώς να ανανεώσουν την ισχύουσα σύμβαση με μη ανταγωνιστικούς όρους.

(288) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποστηρίζεται επίσης ότι η είσοδος στην αγορά μπορεί επίσης να αποθαρρυνθεί περαιτέρω λόγω της μακρόχρονης διαδικασίας κάθε διαγωνισμού. Ακόμα και αν ο νεοεισερχόμενος έκρινε ότι είχε πιθανότητες να συνάψει κάποια σύμβαση, πρέπει να εκτιμήσει το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μέχρι την είσπραξη τυχόν εσόδων.

(289) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων υποδηλώνεται επιπλέον ότι οι δυνατότητες επιβολής αντιποίνων αυξάνονται με την παρουσία της MCI/WorldCom/Sprint και της συμμαχίας Concert ως ανταγωνιστών σε διάφορες άλλες αγορές. Μεταξύ αυτών είναι η αγορά συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου, η υπεραστική και διεθνής τηλεφωνία στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και στην Ευρώπη και η κυριότητα της χωρητικότητας διεθνών καλωδίων. Οι δραστηριότητες αυτές σε άλλες αγορές καθιστούν δυνατή τη συνεχή επιβολή, στην αγορά ΠΤΥ, πειθαρχίας εκ μέρους των από κοινού δεσποζουσών εταιρειών, αυξάνοντας τις πιθανότητες επιβολής ποινών σε άλλη αγορά.

(290) Υπό το πρίσμα των ανωτέρω, η κοινοποίηση των αιτιάσεων καταλήγει στο συμπέρασμα ότι είναι εντελώς απίθανο οι μικρότεροι ανταγωνιστές ή οι νεοσειρχόμενοι στην αγορά να αποτρέψουν αυτή την παράλληλη συμπεριφορά.

3. *Οι πελάτες δεν θα είναι σε θέση να αμφισβητήσουν την παράλληλη συμπεριφορά*

(291) Στην κοινοποίηση των αιτιάσεων αναφέρεται ότι δεν υπάρχουν πρόδηλοι περιορισμοί από την πλευρά της ζήτησης για την αποτροπή μιας τέτοιας παράλληλης συμπεριφοράς. Υποστηρίχθηκε ότι εάν πελάτες, για οποιοδήποτε λόγο, αποφασίσουν να αλλάξουν προμηθευτή, θα αντιμετωπίσουν ορισμένες δαπανηρές επιλογές. Μπορεί να επανέλθουν στον αυτοεφοδιασμό, που ακόμα και αν καταστεί δυνατό — που φαίνεται μάλλον απίθανο από τις απαντήσεις των πελατών — θα είναι δαπανηρό και χρονοβόρο. Ωστόσο, οι πελάτες ανέφεραν ότι «η εταιρεία θα χρειάζεται αυτές τις υπηρεσίες,

έτσι δεν τίθεται θέμα συζήτησης σχετικά με το κατά πόσον ή όχι θα τις αγοράσουμε» ή «σε περίπτωση ομοιόμορφης αύξησης της τιμής μιας μεμονωμένης υπηρεσίας, πιθανόν να είμαστε αναγκασμένοι να συνεχίσουμε να αγοράζουμε την εν λόγω υπηρεσία». Ο διαρκώς πιο πολυσύνθετος χαρακτήρας των υπηρεσιών που προσφέρονται σε ΠΕΕ και ο σημαντικός χρόνος, κόστος και δυσχέρειες που συνεπάγεται η αλλαγή προμηθευτή σε συνδυασμό με τον φθίνοντα αριθμό αποτελεσματικών φορέων στην αγορά οδηγεί σε μείωση της επιρροής του πελάτη στον προμηθευτή.

(292) Σύμφωνα με την κοινοποίηση των αιτιάσεων, η εναλλακτική λύση για έναν πελάτη που επιλέγει να μετακινηθεί από την MCI WorldCom/Sprint ή τη συμμαχία Concert σε άλλο φορέα θα είναι η σύναψη σύμβασης με μικρότερο και κατώτερο φορέα και η υλοποίηση κάποιας ολοκληρωμένης υπηρεσίας από τον ίδιο, πράγμα που συνεπάγεται πρόσθετο κόστος και μπορεί να θέσει σε κίνδυνο την αξιοπιστία του δικτύου. Αυτό αποτελεί ένα ισχυρό επιπλέον κίνητρο για τους πελάτες να παραμείνουν προσκολλημένοι σε μια από τις δύο εταιρείες

ε) **Η απάντηση των μερών στην κοινοποίηση των αιτιάσεων**

Διαδικασία των διαγωνισμών

(293) Τα μέρη έδωσαν έμφαση σε τέσσερις πτυχές της ανάλυσης της Επιτροπής σύμφωνα με την οποία η ανταγωνιστική αγορά διαγωνισμών είναι ατελής. Πρώτον, δεν έχουν όλες οι διαδικασίες διαγωνισμών δύο στάδια. Ορισμένοι πελάτες εφαρμόζουν διαδικασίες αιφνιδίου θανάτου όπου επιλέγεται η επικρατέστερη προσφορά μετά την παραλαβή των ΑΥΠ, χωρίς το δεύτερο στάδιο της διαδικασίας διαγωνισμών που αναφέρεται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 78. Δεύτερον, τα μέρη υποστήριξαν ότι η Επιτροπή δεν δίνει τη σημασία που πρέπει στη διαδικασία διαγωνισμών και ότι ορισμένοι πελάτες κατέδειξαν ότι αυτό είναι σημαντικό για την απάντησή τους. Τρίτον, τα μέρη διαφώνησαν με την άποψη της Επιτροπής ότι η προτεραιότητα στις εγκαταστάσεις είναι απαραίτητο στοιχείο για να λειτουργεί ένας φορέας στην αγορά ΠΤΥ ως αξιόπιστος προσφέρων και ότι οι πελάτες δεν απαιτούν αυτό από τους προμηθευτές.

(294) Αφετέρου, ακόμα και αν η διαδικασία διαγωνισμών έπρεπε να ολοκληρωθεί σε ένα στάδιο αντί σε δύο, εξακολουθεί να υπάρχει η δυνατότητα του σιωπηρού συντονισμού. Όλα τα πλεονεκτήματα της ασυμμετρίας της πληροφόρησης, η μεγαλύτερη εμπειρία των διαγωνισμών και η χαμηλότερη βάση κόστους θα είναι αποτελεσματικά σε άλλες δομές διαγωνισμών εφόσον ο αγοραστής θα πρέπει να κάνει μια πρώτη, σιωπηρή ή ρητή, επιλογή των προσφερόντων με βάση την ποιότητα.

Δημιουργία συλλογικής κυριαρχίας

(295) Τα μέρη τόνισαν σε τέσσερις βασικούς τομείς τους λόγους για τους οποίους η συγκέντρωση δεν θα οδηγήσει σε συλλογική κυριαρχία μεταξύ της MCI WorldCom/Sprint και της συμμαχίας Concert. Καταρχήν, όπως σκιαγραφείται ανωτέρω στην αιτιολογική σκέψη 248, η συγκέντρωση θα έχει τον ελάχιστο αντίκτυπο στην αγορά και στο μερίδιο αγοράς της ενοποιημένης εταιρείας. Δεύτερον, όπως έχει ήδη αναφερθεί, τα μέρη δεν θεωρούν ότι η συμμαχία Concert μπορεί να θεωρηθεί ενιαία εταιρεία με αθροιστικό μερίδιο αγοράς. Τρίτον, τα μέρη υποστήριξαν ότι δεν υπάρχει οικονομική βάση για την έννοια της συλλογικής κυριαρχίας στην αγορά ΠΤΥ μετά την συγκέντρωση. Ιδίως, τα μέρη εξήγησαν ότι στις ανταγωνιζόμενες αγορές, οι προμηθευτές μπορούν να προβαίνουν σε διακρίσεις ως προς τις τιμές μεταξύ των πελατών. Επιπλέον, εταιρείες με μικρό μερίδιο αγοράς π.χ. Equant και Cable & Wireless μπορούν να περιορίζουν ουσιαστικά τη συμπεριφορά εταιρειών με μεγαλύτερα μερίδια αγοράς. Τέλος, δεν υπάρχει νομική βάση για το πόρισμα της συλλογικής κυριαρχίας.

(296) Όσον αφορά τη νομική βάση μιας ανάλυσης της συλλογικής κυριαρχίας, τα μέρη επικαλούνται, μεταξύ άλλων, την απόφαση Kali και Salz και υποστηρίζουν ότι η Επιτροπή οφείλει να ελέγξει κατά πόσον υπάρχει συγκρατημένη ανάπτυξη από την πλευρά της ζήτησης, με ανελαστική ζήτηση και αμελητέα αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη προκειμένου να διαπιστωθεί η συλλογική κυριαρχία. Η πλευρά της προσφοράς πρέπει να είναι ιδιαίτερα συγκεντρωμένη με υψηλή διαφάνεια αγοράς για ένα ομοιογενές προϊόν, τεχνολογία ώριμης παραγωγής, υψηλά εμπόδια εισόδου στην αγορά και προμηθευτές με χρηματοοικονομικούς δεσμούς και επαφές σε πολλές αγορές. Τα μέρη ισχυρίστηκαν ότι η κοινοποίηση εστιάστηκε απλώς, χωρίς όμως να καταφέρει να την αποδείξει, στην ύπαρξη ομοιογένειας, υψηλών εμποδίων εισόδου στην αγορά, διαφάνειας στην αγορά, ανελαστικής ζήτησης και στάσιμης ανάπτυξης, τεχνολογίας ώριμης παραγωγής και επιβολής αντιποίνων. Επιπλέον, σύμφωνα με τα μέρη, η κοινοποίηση αγνοεί ένα βασικό παράγοντα που προσδιορίζεται στην απόφαση Gencor/Lonrho συγκεκριμένα την αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη.

(297) Τα μέρη επικρίνουν την Επιτροπή για εσφαλμένο χαρακτηρισμό της πλευράς της προσφοράς της αγοράς ΠΤΥ. Καταρχήν, αναφέρουν ότι η Επιτροπή δεν παρουσιάζει ακριβώς τον ετερογενή χαρακτήρα των προϊόντων που διατίθενται στους πελάτες. Δεύτερον, ισχυρίζονται ότι η ανάλυση της Επιτροπής για το κόστος είναι αντιφατική καθαυτή και ότι τα πρότυπα κόστους των διάφορων προμηθευτών διαφέρουν. Τα μέρη αμφισβητούν την ανάλυση της Επιτροπής για την ομοιογένεια της αγοράς ΠΤΥ καθώς υποστηρίζουν ότι δεν υπάρχουν δύο πακέτα πανόμοια και προσαρμοσμένα στις ανάγκες του πελάτη.

(298) Όσον αφορά τα υψηλά εμπόδια εισόδου στην αγορά, τα μέρη υποστηρίζουν ότι ούτε το εμπορικό σήμα, το υπάρχον χαρτοφυλάκιο πελατών, το κόστος των διαγωνισμών, η

εμπειρία προηγούμενων διαγωνισμών ούτε η κυριότητα των εγκαταστάσεων ισοδυναμούν με υψηλά εμπόδια εισόδου στην αγορά ΠΤΥ.

(299) Τα μέρη εξήγησαν ότι οι πληροφορίες που διατίθενται στους προσφέροντες κατά τη διαδικασία του διαγωνισμού είναι κατά πολύ λιγότερες απ' όσο υποστηρίζει η κοινοποίηση.

(300) Τα μέρη υποστήριξαν στην απάντησή τους ότι η αγορά αυξάνει ταχέως και ότι η ζήτηση είναι ευαίσθητη ως προς τις τιμές αντίθετα προς την κοινοποίηση των αιτιάσεων. Τα μέρη ανέφεραν ότι η τεχνολογική αλλαγή προχωρά ταχέως στην αγορά και ότι οι πελάτες θα την ζητούν όταν εξασφαλίζουν ότι η νέα τεχνολογία θα ικανοποιεί τις ανάγκες τους. Τα μέρη κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οποιαδήποτε πιθανότητα επιβολής αντιποίνων μπορεί να σημαίνει ότι η αγορά ΠΤΥ λειτουργεί ως καρτέλ.

(301) Τέλος, τα μέρη υποστήριξαν ότι η κοινοποίηση δεν αναφέρει την αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη των πελατών ΠΤΥ, όπου οι πελάτες έχουν απόλυτο μέγεθος, πληροφόρηση για τον υπερσύγχρονο εξοπλισμό και τον έλεγχο, καθώς και συμβάσεις διαρκείας. Τα μέρη κατέδειξαν ότι οι αγοραστές είναι απαιτητικοί και έχουν αντισταθμιστική αγοραστική δύναμη. Ειδικότερα, τόνισαν την παρουσία συμβούλων που ενεργούν εξ ονόματος των πελατών και την τάση των εταιρειών να χρησιμοποιούν περισσότερους από έναν προμηθευτή με δυνατότητα μετακίνησης μεταξύ αυτών με χαμηλότερο κόστος απ' ό,τι σε μια νέα διαδικασία διαγωνισμού.

Συμπέρασμα

(302) Η Επιτροπή αναγνωρίζει ότι δεν κατάφερε να δείξει την απουσία περιορισμών του ανταγωνισμού από πραγματικούς ανταγωνιστές όπως η Equant ή η Cable & Wireless για τους συμβαλλόμενους και τη συμμαχία Concert. Σημαντική συνέπεια της ύπαρξης τέτοιων περιορισμών στον ανταγωνισμό είναι ότι η ζήτηση μπορεί να ασκεί αντισταθμιστικές πιέσεις έναντι οποιασδήποτε παράλληλης συμπεριφοράς από τους δύο ηγετικούς φορείς. Πράγματι, οι πελάτες μπορούν να ενθαρρύνουν την εμφάνιση άλλων ηγετικών φορέων συνάπτοντας συμφωνίες με τους υπάρχοντες μικρότερους ανταγωνιστές. Συνεπώς, ένας από τους βασικούς παράγοντες που πρέπει να εξετάζεται όταν επιβεβαιώνεται η δημιουργία μιας συλλογικής δεσπόζουσας θέσης, δηλαδή η αδυναμία της ζήτησης να αντισταθμίσει τη θέση των πιθανών ολιγοπωλίων, δεν μπορεί να καταδειχθεί. Ανεξαρτήτως των πλεονεκτημάτων των άλλων επιχειρημάτων που προβάλλουν τα μέρη στην απάντησή τους, η Επιτροπή αποφάσισε να μην συνεχίσει περαιτέρω την αιτίασή της σχετικά με την αγορά παροχής παγκόσμιων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών.

Γ. *ΔΙΕΘΝΗΣ ΦΩΝΗΤΙΚΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ*

(303) Όσον αφορά την αγορά διεθνούς φωνητικής τηλεφωνίας, η Επιτροπή έγινε αποδέκτης ορισμένων επικριτικών σχολίων από φορείς που εδρεύουν στις ΗΠΑ και την ΕΕ ότι η συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης στην αγορά διεθνούς φωνητικής τηλεφωνίας λόγω της σημαντικής θέσης που θα κατέχουν τα μέρη από κοινού με την AT & T στις αμερικανικές αγορές υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής και χονδρικής πώλησης.

(304) Η εκτίμηση της Επιτροπής για τα ζητήματα ανταγωνισμού που έθιξαν τρίτοι οδήγησε στο συμπέρασμα ότι εάν υπάρχει τυχόν κίνδυνος δημιουργίας ή ενίσχυσης δεσπόζουσας θέσης υπό την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων στην αγορά διεθνούς φωνητικής τηλεφωνίας, αυτό θα οφειλόταν στην κυριαρχία στις εγχώριες αμερικανικές αγορές υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής ή/και χονδρικής πώλησης. Ωστόσο, είναι αβέβαιο ότι θα δημιουργηθεί ή θα ενισχυθεί δεσπόζουσα θέση ως συνέπεια δεσπόζουσας θέσης σε άλλη αγορά. Για το λόγο αυτό, δεν μπορεί να υποστηριχθεί ότι η συγκέντρωση μεταξύ των μερών στις αμερικανικές αγορές υπεραστικής τηλεφωνίας θα έχει άμεσες, ουσιαστικές και προβλέψιμες επιπτώσεις στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα.

(305) Υπάρχουν δύο βασικοί τρόποι για να διαβιβάσει ένας ευρωπαίος φορέας διαβίβασης τηλεφωνικές κλήσεις μεταξύ Ευρώπης και ΗΠΑ.

— Ο πρώτος είναι να συμφωνήσει ο ευρωπαίος φορέας διαβίβασης που μεταφέρει την τηλεφωνική κλήση με έναν αμερικανό φορέα διαβίβασης για τη μεταβίβαση της κίνησης σε ένα θεωρητικό σημείο στο μέσον του Ατλαντικού (ημικύκλωμα). Αυτό αποτελεί αντικείμενο εμπορικών διαπραγματεύσεων και συνήθως υπάρχει οικονομικός διακανονισμός μόνο στην περίπτωση όπου ένα μέρος αποστείλει περισσότερα λεπτά τηλεφωνικών κλήσεων από το άλλο. Απαραίτητη προϋπόθεση για να πραγματοποιηθεί αυτή η πράξη είναι κάθε φορέας διαβίβασης να φέρει τουλάχιστον ισοδύναμο ποσό λεπτών στον άλλον.

— Ο δεύτερος είναι να κατέχει ο ευρωπαίος φορέας διαβίβασης πλήρες δίκτυο κατά μήκος του Ατλαντικού και να έχει συνάψει με αμερικανό φορέα σύμβαση διαβίβασης και τερματισμού των τηλεφωνικών κλήσεων στην εδαφική περιοχή των ΗΠΑ.

(306) Σε αμφότερες τις περιπτώσεις, η τηλεφωνική κλήση θα ακολουθεί παρεμφερές δρομολόγιο εφόσον καταλήγει στην πλευρά των ΗΠΑ. Καταρχήν, διαβιβάζεται από φορείς υπεραστικών κλήσεων σε ένα τοπικό ή περιφερειακό κέντρο και στη συνέχεια η κλήση πιθανόν να τερματιστεί από τοπικό φορέα διαβίβασης. Τυπικά οι τελικοί πελάτες αγοράζουν υπηρεσίες βρόχου τοπικής τηλεφωνίας από τοπικούς φορείς διαβίβασης και υπηρεσίες υπεραστικής (συμπεριλαμβανομένης της διεθνούς) τηλεφωνίας από τους φορείς υπεραστικής τηλεφωνίας.

(307) Η AT & T, η MCI WorldCom και η Sprint κατέχουν σαφώς τις ηγετικές θέσεις στην αγορά λιανικής πώλησης υπηρεσιών υπεραστικής τηλεφωνίας. Αυτό φαίνεται να οφείλεται ιδίως στην υψηλή αναγνώριση των εμπορικών σημάτων από τελικούς πελάτες. Οι τρεις εταιρείες είναι επίσης οι μόνοι φορείς που κατέχουν ένα δίκτυο το οποίο καλύπτει ολόκληρη την εδαφική περιοχή των ΗΠΑ. Ορισμένοι άλλοι φορείς κατέχουν δίκτυα που καλύπτουν σημαντικό μέρος των ΗΠΑ ενώ άλλοι είναι απλώς μεταπωλητές υπεραστικής μεταβίβασης. Αυτή η ποικιλότητα των φορέων υπεραστικής τηλεφωνίας οδήγησε σε μια αγορά υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο χονδρικής που περιγράφεται εν γένει ως ανταγωνιστική.

(308) Η σχεδιαζόμενη συγκέντρωση μεταξύ MCI WorldCom και Sprint μειώνει τον αριθμό των φορέων ανώτατου επιπέδου στον αμερικανικό κλάδο υπεραστικής τηλεφωνίας από τρεις σε δύο. Ορισμένοι ενάγοντες εξήγησαν ότι η συγκεκριμένη πράξη θα οδηγήσει σε αύξηση των τιμών των διεθνών κλήσεων μεταξύ ΗΠΑ και Ευρώπης. Στην Επιτροπή υποβλήθηκαν δύο θεωρίες.

(309) Βάσει της πρώτης θεωρίας, μετά την συγκέντρωση, η AT & T και η MCI WorldCom/Sprint θα είναι σε θέση να μετατρέψουν τη μοναδική κάλυψη της εδαφικής περιοχής των ΗΠΑ που παρέχουν στην αγορά υπεραστικής τηλεφωνίας σε κοινή δεσπόζουσα θέση στην αγορά υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο χονδρικής πώλησης. Μπορούν να υπαγορεύουν τους όρους τους στους ευρωπαίους φορείς διαβίβασης που επιθυμούν να διευθετούν τις διεθνείς κλήσεις τους με αυτές ή να τους χρησιμοποιούν για την υπεραστική διαβίβαση των κλήσεων που μεταφέρουν στις ΗΠΑ.

(310) Αυτή η ισχυριζόμενη επίπτωση της συγκέντρωσης είναι όμως μάλλον απίθανο να συμβεί. Τα μέρη κατέδειξαν ότι μόνο σε δώδεκα τοπικές εδαφικές περιοχές (τις λεγόμενες LATA) ο αριθμός των φορέων υπεραστικής τηλεφωνίας θα μειωθεί σε δύο μετά την συγκέντρωση. Οι περιοχές αυτές (για παράδειγμα μέρη στα μεσοδυτικά των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής και την Αλάσκα) είναι αραιοκατοικημένες και αντιπροσωπεύουν λιγότερο από μια ποσοστιαία μονάδα των συνολικών υπεραστικών τηλεφωνικών κλήσεων στις ΗΠΑ. Επιπλέον, ακόμα και αν ο ενάγων αποδέχθηκε ότι θα ήταν δύσκολο για την AT & T ή την MCI WorldCom/Sprint να συνδυάσουν την προσφορά υπεραστικών υπηρεσιών σε αυτές τις απομονωμένες περιοχές με τις υπεραστικές υπηρεσίες στην υπόλοιπη εδαφική περιοχή των ΗΠΑ. Η εκτίμηση αυτή βασίζεται όμως στην υπόθεση ότι οι αγορές υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής πώλησης παραμένουν ανταγωνιστικές. Εάν δεν ισχύει αυτό, πιθανόν τα μέρη να χρησιμοποιήσουν καταχρηστικά τη δεσπόζουσα θέση τους στην αγορά υπεραστικών υπηρεσιών σε επίπεδο λιανικής πώλησης ωθώντας τους ανταγωνιστές τους σε επίπεδο χονδρικής πώλησης εκτός της αγοράς με την ενσωμάτωση των τρεχουσών αγορών τους στην αγορά χονδρικής πώλησης και άλλες συμπεριφορές.

(311) Η δεύτερη θεωρία εστιάζεται στην αγορά σε επίπεδο λιανικής πώλησης υπεραστικής τηλεφωνίας. Η συγκέντρωση θα οδηγήσει στη δημιουργία διττής δεσπόζουσας θέσης που θα κατέχει η AT & T και η MCI WorldCom/Sprint στη συγκεκριμένη αγορά. Χάρη σε αυτή τη θέση οι δύο φορείς μπορεί να ελέγχουν το μεγαλύτερο μέρος των λεπτών διεθνούς τηλεφωνίας που θα ανταλλάσσουν με ευρωπαίους φορείς διαβίβασης. Αυτό θέτει αμφότερους τους φορείς σε ισχυρή διαπραγμευτική θέση έναντι των ευρωπαίων φορέων και τους επιτρέπει να επιβάλουν τους όρους τους στις διαπραγματεύσεις διακανονισμού.

(312) Ωστόσο, καθόσον η αγορά υπεραστικών υπηρεσιών σε επίπεδο χονδρικής πώλησης παραμένει ανταγωνιστική, οι ευρωπαίοι φορείς διαβίβασης θα έχουν την επιλογή να μεταφέρουν τις κλήσεις στα δικά τους υπερατλαντικά κυκλώματα και στη συνέχεια να προσφεύγουν στην αγορά υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο χονδρικής πώλησης ώστε να τις διαβιβάζουν απευθείας σε μακρινές αποστάσεις αντί να χρησιμοποιούν πράξεις διακανονισμού.

(313) Συνεπώς, προκύπτει ότι για να έχει η συγκέντρωση μονοπωλιακές επιπτώσεις στις διεθνείς αγορές φωνητικής τηλεφωνίας, η Επιτροπή θα πρέπει, καταρχήν, να αποδείξει ότι η νέα εταιρεία θα καταστεί από κοινού δεσπόζουσα με την AT & T στις αγορές υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής πώλησης και, δεύτερον, ότι η AT & T, η MCI WorldCom και η Sprint θα επεκτείνουν αυτή την κυριαρχία στην αγορά υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο χονδρικής πώλησης. Μια τέτοια επέκταση δεν φαίνεται αρκετά προβλέψιμη και άμεση ώστε η Επιτροπή να αποκτήσει δικαιοδοσία σχετικά με αυτή την πτυχή της πράξης βάσει του κανονισμού περί συγχωνεύσεων.

(314) Υποθέτοντας ότι υπήρξε κυριαρχία στην αγορά υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής πώλησης, είναι μάλλον δύσκολο να προβλεφθεί ότι αυτό μπορεί να εκφραστεί κατ' ανάγκη σε κυριαρχία στην αγορά χονδρικής πώλησης. Η ζήτηση στην αγορά χονδρικής πώλησης προέρχεται όχι μόνον από τους λιανοπωλητές αλλά και από πελάτες όπως μεγάλες εταιρείες ή σημαντικοί ξένοι φορείς. Ακόμα και αν η συγχωνευθείσα εταιρεία και η AT & T αποφάσιζαν εκάστη να ολοκληρώσουν κάθετα τις ενέργειές τους και να σταματήσουν τον εφοδιασμό τους από την αγορά χονδρικής πώλησης, η εναπομένουσα ζήτηση και προσφορά θα παρέμεναν ανταγωνιστικές. Πιθανόν η σκόπιμη κατάχρηση της δεσπόζουσας θέσης τους στην αγορά υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής πώλησης για τα μέρη να επιφέρει δεσπόζουσα θέση στην αγορά χονδρικής πώλησης. Συνεπώς, δεν μπορεί να συναχθεί το συμπέρασμα ότι οι επιπτώσεις στη διεθνή αγορά φωνητικής τηλεφωνίας από τη δεσπόζουσα θέση που κατέχουν τα μέρη στην αγορά υπεραστικής τηλεφωνίας σε επίπεδο λιανικής πώλησης θα είναι προβλέψιμες και άμεσες.

(315) Για τους λόγους αυτούς, η Επιτροπή δεν είχε δικαιοδοσία βάσει του κανονισμού περί συγχωνεύσεων να εξετάσει τις επιπτώσεις της συγκέντρωσης στις αμερικανικές αγορές υπεραστικής τηλεφωνίας.

VI. **ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ**

(316) Στις 8 Ιουνίου 2000, τα κοινοποιούντα μέρη ανέλαβαν έναντι της Επιτροπή δέσμευση όσον αφορά την εκποίηση των δραστηριοτήτων της Sprint στο Διαδίκτυο. Το κείμενο της δέσμευσης επισυνάπτεται στην [εμπιστευτική μορφή της παρούσας απόφασης]*. Στις 27 Ιουνίου 2000, τα μέρη ανακάλεσαν την υποβληθείσα δέσμευση.

Α. *ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΣΧΕΔΙΑΖΟΜΕΝΗΣ ΔΕΣΜΕΥΣΗΣ*

1. ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

(317) Τα μέρη πρότειναν την εκποίηση των δημόσιων δραστηριοτήτων της Sprint στο Διαδίκτυο (στο εξής «Sprint-Διαδίκτυο»). Εν προκειμένω περιλαμβάνονται οι ακόλουθες γραμμές υπηρεσίας.

Πρόσβαση με αποκλειστική γραμμή στο Διαδίκτυο

(318) Γνωστή ως SprintLink, η υπηρεσία αυτή προσφέρει συνεχή πρόσβαση υψηλής ταχύτητας στο Διαδίκτυο μέσω του βασικού δικτύου της Sprint στο Διαδίκτυο σε ταχύτητες που κυμαίνονται από 56 Kbps έως 2,5 Gbps (OC48). Η υπηρεσία SprintLink διατίθεται παγκοσμίως μέσω 320 σημείων παρουσίας («POP») στις ΗΠΑ και έξι POP στην Ευρώπη.

Πρόσβαση με γραμμή αυτόματης επιλογής στο Διαδίκτυο

(319) Γνωστή και ως DialNet, η υπηρεσία αυτή παρέχει 56 Kbps και γραμμή αυτόματης επιλογής ISDN στο Διαδίκτυο και σχετικές υπηρεσίες σε φορείς πρόσβασης και πελάτες λιανικής πώλησης που τους συνδέουν με τα δίκτυα της Sprint μέσω 450 και πλέον POP που βρίσκονται σε ολόκληρη την εδαφική περιοχή των ΗΠΑ. Η υπηρεσία DialNet πωλείται επίσης σε άνω των […]* πελατών επιχειρήσεων και εταιρειών στις ΗΠΑ ως υπηρεσία τηλεπρόσβασης «Επιλογή ΠΔ», που επιτρέπει σε επιχειρήσεις να παρέχουν σε υπαλλήλους που μετακινούνται σε ολόκληρο τον κόσμο ασφαλή πρόσβαση με γραμμή αυτόματης επιλογής σε ενδοδίκτυα, εξωδίκτυα και στο Διαδίκτυο.

Ιδεατά ιδιωτικά δίκτυα στο Διαδίκτυο

(320) Η υπηρεσία ιδεατά ιδιωτικά δίκτυα στο Διαδίκτυο (IVPN) που καλύπτει η Sprint-Διαδίκτυο είναι μια ενισχυμένη υπηρεσία πρωτοκόλλου δικτύου που επιτρέπει σε εταιρείες να έχουν συνεχείς, υψηλής ταχύτητας, ασφαλείς συνδέσεις με γεωγραφικά διασκορπισμένους υπαλλήλους, πελάτες, εταίρους και προμηθευτές στα δίκτυα με αποκλειστική γραμμή πρόσβασης και δίκτυα με γραμμή αυτόματης πρόσβασης στο Διαδίκτυο της Sprint.

Ξένιες υπηρεσίες στον ιστό (Web Hosting)

(321) Οι υπηρεσίες αυτές επιτρέπουν σε εταιρείες να διαχειρίζονται το περιεχόμενο και τις εφαρμογές τους στο Διαδίκτυο βάσει κοινής υποδομής την οποία διαχειρίζεται η Sprint-Διαδίκτυο στους κόμβους δικτύου και στα κέντρα δεδομένων που διαθέτει.

Υπηρεσίες διαχείρισης της ασφάλειας

(322) Οι εν λόγω υπηρεσίες αποσκοπούν να προστατεύσουν την κίνηση στο Διαδίκτυο και τα εσωτερικά δίκτυα των πελατών από μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση. Για παράδειγμα, η Sprint-Διαδίκτυο παρέχει πλήρεις υπηρεσίες διαχείρισης αντιπυρικού τοίχου και επαλήθευσης ταυτότητας του χρήστη όπως το λογισμικό Secure ID και ACE/εξυπηρετητή, με σειρά λύσεων για προβλήματα διαχείρισης της ασφάλειας ΠΔ.

2. ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

(323) Η σχεδιαζόμενη δέσμευση περιλαμβάνει το σύνολο των αμερικανικών και διεθνών δρομολογητών, εξυπηρετητών, μόντεμ, εισόδων, εξυπηρετητών ονομάτων τομέων και επαλήθευσης ταυτότητας που χρησιμοποιούνται για την πρόσβαση στο Διαδίκτυο, εξυπηρετητών ξένιων υπηρεσιών στον ιστό, εξυπηρετητών για δίκτυο αυτόματης επιλογής και άλλο εξοπλισμό που τα μέρη κρίνουν απαραίτητο για τη λειτουργία της Sprint-Διαδίκτυο.

(324) Κατά περίπτωση, τα μέρη προτίθενται να διαθέσουν κοινά συστήματα, υποδομή και προσωπικό στον αγοραστή των εκποιηθεισών δραστηριοτήτων […]*.

(325) […]*.

(326) Τα μέρη προτείνουν, εφόσον το επιθυμεί ο αγοραστής, να συνάψουν μια ή περισσότερες συνοδευτικές συμφωνίες προκειμένου, σύμφωνα με τα μέρη, να τεθεί η σχεδιαζόμενη εκποίηση σε πλήρη ισχύ. […]*.

(327) Οι εν λόγω συμφωνίες θα περιλαμβάνουν:

— συμφωνία για τις εγκαταστάσεις του δικτύου […]*,

— συμφωνία για τη χωρητικότητα μεταφοράς του δικτύου […]*,

— συμφωνία τοπικής πρόσβασης […]*.

3. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

(328) Σύμφωνα με τα μέρη, η Sprint-Διαδίκτυο θα έχει μεταξύ […]* υπαλλήλους αποκλειστικής απασχόλησης, μεταξύ των οποίων άνω των […]* χειριστών και μηχανικών και άνω των […]* προσωπικού πωλήσεων και υποστήριξης των πωλήσεων, εγκατεστημένους σε ολόκληρη την εδαφική περιοχή των ΗΠΑ και της Ευρώπης. Τα μέρη εξηγούν ότι οι επαγγελματίες αυτοί διαθέτουν εμπειρία στην ανάπτυξη, σχεδιασμό, εμπορία, πώληση, παράδοση, ολοκλήρωση, διαχείριση και συντήρηση της υποδομής και των υπηρεσιών δικτύου στο Διαδίκτυο που είναι απαραίτητες για τη λειτουργία της Sprint-Διαδίκτυο.

(329) Όσον αφορά το προσωπικό πωλήσεων, τα μέρη υποστηρίζουν ότι η Sprint-Διαδίκτυο χρησιμοποιεί σήμερα πολλαπλές διαύλους πωλήσεων και υποστήριξης προκειμένου να ανταποκρίνεται στη ζήτηση. Μεταξύ αυτών των διαύλων είναι […]*.

(330) Τον Δεκέμβριο του 1999, η Sprint δημιούργησε μια […]*. Σύμφωνα με τα μέρη, οι υπηρεσίες αυτές αγοράζονται συνήθως από υπαλλήλους ανώτατου επιπέδου και έχουν σημαντικό αντίκτυπο στον τρόπο με τον οποίο μια εταιρεία διαφοροποιείται από τον ανταγωνιστή της […]*.

(331) Τέλος, τα μέρη εξήγησαν επίσης ότι στη διάρκεια του 1999, […]*.

(332) Οι συμβαλλόμενοι δεσμεύτηκαν να μην απασχολήσουν κανέναν υπάλληλο που έχει μετακινηθεί από την Sprint στον αγοραστή χωρίς προηγούμενη συναίνεση του αγοραστή για συμφωνηθείσα περίοδο μετά την πώληση της Sprint-Διαδίκτυο. Επιπλέον, για συμφωνηθείσα περίοδο μετά την πώληση της Sprint-Διαδίκτυο, ούτε η WorldCom/Sprint ούτε ο αγοραστής θα ζητήσουν υπαλλήλους του άλλου δεσμευθέντος για ορισμένες δραστηριότητες στο Διαδίκτυο χωρίς την συναίνεση του άλλου.

4. ΠΕΛΑΤΕΣ

(333) Τα μέρη προτίθενται να εκχωρήσουν ολόκληρη την πελατειακή βάση στο Διαδίκτυο της Sprint, συμπεριλαμβανομένων φορέων πρόσβασης, μικρών επιχειρήσεων πελατών πρόσβασης στο Διαδίκτυο, μεγάλων εμπορικών πελατών, κρατικών οργανισμών πελατών και φορέων ξένιων υπηρεσιών στον ιστό.

(334) Πληροφορίες για τους πελάτες, όπως κατάλογοι πελατών και υπάρχοντα ιστορικά δεδομένα σχετικά με την παροχή υπηρεσιών στο Διαδίκτυο στη συγκεκριμένη πελατειακή βάση, καθώς και όλες οι ισχύουσες συναφείς συμβάσεις για τους πελάτες χονδρικής και λιανικής πώλησης της Sprint-Διαδίκτυο, θα μεταβιβαστούν στον αγοραστή.

(335) Ορισμένες συμβάσεις ενδεχομένως απαιτούν τη συναίνεση του πελάτη πριν από την εκχώρησή τους. Για τις συμβάσεις αυτές, η Sprint θα καταβάλλει τις βέλτιστες εύλογες προσπάθειες για την επίτευξη της απαραίτητης συναίνεσης και, εφόσον κρίνει απαραίτητο, θα προσφέρει πρόσθετα κίνητρα. Για συμβάσεις όπου δεν μπορεί να επιτευχθεί η απαραίτητη συναίνεση, η MCI WorldCom/Sprint αναλαμβάνει να διατηρεί την κίνηση στο συγκεκριμένο δίκτυο και να καταβάλλει τα σχετικά έσοδα στον αγοραστή.

(336) Τα κοινοποιούντα μέρη δεσμεύονται να μην προσελκύσουν κανέναν από τους υφιστάμενους πελάτες της Sprint-Διαδίκτυο που δεν είναι και υφιστάμενος πελάτης υπηρεσίας στο Διαδίκτυο της MCI WorldCom κατά την ημερομηνία σύναψης της συμφωνίας, με σκοπό να παράσχει στον συγκεκριμένο πελάτη υπηρεσία πρόσβασης στο Διαδίκτυο που αγοράζεται από την Sprint-Διαδίκτυο. Δεν υπάρχει ειδική ρήτρα μη προσέλκυσης πελατών για τις υπηρεσίες στο Διαδίκτυο εκτός της παροχής αποκλειστικής πρόσβασης.

(337) Επιπλέον, τα μέρη δεσμεύονται να μην λάβουν κανένα μέτρο πριν από την ημερομηνία σύναψης της συμφωνίας για τη μεταβίβαση των δραστηριοτήτων υπηρεσιών στο Διαδίκτυο από την Sprint στην MCI WorldCom, ή για την πολλαπλή σύνδεση των δραστηριοτήτων αυτών στα δίκτυα MCI WorldCom πέρα από αυτό που απαιτεί η συνήθης πρακτική των δραστηριοτήτων.

5. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΥΤΟΝΟΜΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

(338) […]*.

Β. *ΕΚΤΙΜΗΣΗ*

(339) Δεδομένης της υψηλής ανάπτυξης του Διαδικτύου και της σημασίας που δίνουν οι πελάτες στην ποιότητα της υπηρεσίας, κάθε σχεδιαζόμενη δραστηριότητα προς εκποίηση πρέπει να είναι πλήρως και αποτελεσματικά ανταγωνιστική από την ημερομηνία εκχώρησης της κυριότητας. Οποιαδήποτε δυσκολία αντιμετωπίσει η εκποιηθείσα εταιρεία θα οδηγήσει σε περιορισμό της ανάπτυξής της και θα επιφέρει ταχέως σχετική μείωση του μεριδίου αγοράς της. Ο συνδυασμός των αβεβαιοτήτων που εκτίθενται στις αιτιολογικές σκέψεις κατωτέρω καθιστούν σε μεγάλο βαθμό απίθανο η εκποιηθείσα εταιρεία να μπορέσει να ασκήσει βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα οποιοδήποτε περιορισμό του ανταγωνισμού στα μέρη. Επιπλέον, το κείμενο των δεσμεύσεων θίγει πολυάριθμα ζητήματα που επιτείνουν ακόμα περισσότερο τις ασάφειες όσον αφορά την αποτελεσματικότητα της σχεδιαζόμενης επανόρθωσης.

(340) Οι προτεινόμενες δεσμεύσεις προκαλούν θεμελιώδεις αμφιβολίες για τουλάχιστον έξι λόγους: i) το πεδίο των εκποιηθεισών υπηρεσιών είναι πολύ περιορισμένο, ii) η εκποιηθείσα εταιρεία θα έχει αμελητέα ισχύ για να διατηρήσει την πελατειακή βάση της, iii) υπάρχουν πολλές ασάφειες ως προς την εμπειρία και την τεχνογνωσία του μετακινηθέντος προσωπικού, iv) η εκποιηθείσα εταιρεία θα συνεχίσει να εξαρτάται από την MCI WorldCom/Sprint για την αδιάλειπτη λειτουργία της και τυχόν προσπάθεια ανεξαρτητοποίησής θα είναι δαπανηρή και χρονοβόρα, v) η παρακολούθηση θα είναι δύσκολο έργο και vi) υπάρχει αβεβαιότητα σχετικά με ορισμένα μεταβιβασθέντα περιουσιακά στοιχεία.

1. ΤΟ ΠΕΔΙΟ ΤΩΝ ΠΡΟΣ ΕΚΠΟΙΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΟ

(341) Οι σχεδιαζόμενες δεσμεύσεις προβλέπουν την πώληση δραστηριοτήτων σχετικών με την πώληση υπηρεσιών με αποκλειστική γραμμή πρόσβασης στο Διαδίκτυο, την πώληση υπηρεσιών με γραμμή αυτόματης επιλογής στο Διαδίκτυο, την πώληση ξένιων υπηρεσιών στον ιστό, την πώληση υπηρεσιών αντιπυρικού τοίχου και την πώληση υπηρεσιών ιδεατού ιδιωτικού δικτύου στο Διαδίκτυο. Όλες οι υπηρεσίες που σκοπεύουν να εκποιήσουν τα μέρη είναι εκμεταλλεύσιμες μέσω του δημόσιου Διαδικτύου. Υπάρχουν όμως άλλες υπηρεσίες που χρησιμοποιούν το πρωτόκολλο του Διαδικτύου (οι λεγόμενες υπηρεσίες ΠΔ) που τα μέρη δεν προτίθενται να συμπεριλάβουν στην εκποίηση. Τα μέρη υποστηρίζουν ότι μόνον οι υπηρεσίες ΠΔ που παρέχονται μέσω του δημόσιου Διαδικτύου θα εκποιηθούν.

(342) Ωστόσο, το πρωτόκολλο Διαδικτύου (ΠΔ) που χρησιμοποιείτο για τη μεταφορά των παραγόμενων δεδομένων χρησιμοποιείται και για τη μεταφορά δεδομένων για υπηρεσίες τύπου ιδεατού ιδιωτικού δικτύου (ενδοδίκτυα, εξωδίκτυα, φωνητική τηλεφωνία μέσω ΠΔ κ.λπ.), καθώς και άλλες βελτιωμένες υπηρεσίες. Εν γένει, οι υπηρεσίες αυτές δεν χρησιμοποιούν το δημόσιο Διαδίκτυο αλλά ορισμένες φορές διαβιβάζονται εν μέρει μέσω του δημόσιου Διαδικτύου.

(343) Επιπλέον, οι υπηρεσίες δημόσιου Διαδικτύου καθώς και άλλες υπηρεσίες που διαβιβάζονται μέσω του ΠΔ παρέχονται χρησιμοποιώντας μέρος ή το σύνολο του των υποκείμενων εγκαταστάσεων του δικτύου (εγκαταστάσεις διαβίβασης καθώς και δρομολογητές, διακόπτες και μόντεμ που συνδέονται με τις υποκείμενες εγκαταστάσεις διαβίβασης). Η εν λόγω υποκείμενη υποδομή δικτύου στο Διαδίκτυο χρησιμοποιείται και για τις τηλεπικοινωνιακές ανάγκες της Sprint (φωνή και δεδομένα).

(344) Στη διάρκεια της έρευνας της Επιτροπής, τρίτοι εξήγησαν ότι η συμπερίληψη ενδοδικτύων και εξωδικτύων και άλλων βελτιωμένων υπηρεσιών που διαβιβάζονται μέσω ΠΔ στο προς εκποίηση πακέτο είναι απαραίτητη προκειμένου να εξασφαλιστεί ότι η εκποιηθείσα εταιρεία θα είναι μια πλήρως ανταγωνιστική δύναμη. Καταρχήν, σύμφωνα με τρίτους, οι υπηρεσίες αυτές αντιπροσωπεύουν τον υψηλότερα αναμενόμενο τομέα ανάπτυξης των σχετικών με το Διαδίκτυο υπηρεσιών (ποσοστό ανάπτυξης άνω του 200 % την περίοδο 1999/2000). Δεύτερον, οι πελάτες αγοράζουν συνήθως τέτοιες υπηρεσίες από τον ίδιο φορέα ως τον μοναδικό που παρέχει πρόσβαση στο Διαδίκτυο. Τέλος, οι πελάτες αγοράζουν επίσης δέσμες υπηρεσιών που περιλαμβάνουν τόσο υπηρεσίες στο Διαδίκτυο όσο και υπηρεσίες εκτός Διαδικτύου όπως υπηρεσίες ATM και υπηρεσίες ιδιωτικής γραμμής. Επειδή η ισχύς στην αγορά του φορέα συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου αντικατοπτρίζει τόσο το δίκτυο όσο και την πελατειακή βάση του, θα συμπεριληφθεί η εκποίηση όλων αυτών.

(345) Πράγματι, αυτή ήταν η θέση της Sprint κατά την κοινοποίηση στοιχείων στην Επιτροπή στη διάρκεια της διαδικασίας WorldCom / MCI το 1998 […]* ([73]).

(346) Στην απόφαση WorldCom/MCI, η Επιτροπή ανέφερε ότι δεν ήταν αναγκαίο να συμπεριληφθούν βελτιωμένες υπηρεσίες ΠΔ για τρεις λόγους. Πρώτον, ας σημειωθεί ότι ορισμένα VPN βασισμένα σε ΠΔ μπορεί να βασίζονται σε άλλα υποκείμενα πρωτόκολλα όπως X25, αναμετάδοση πλαισίου ή ATM και ότι η συνιστώσα Διαδικτύου του VPN μπορεί να είναι πολύ μικρή. Δεύτερον, εξηγήθηκε ότι η παροχή ενδοδικτύων ή εξωδικτύων είναι κατά κανόνα λιγότερο πολύπλοκη από ένα δημόσιο δίκτυο στο Διαδίκτυο, και καταρχήν ευκολότερη στη λειτουργία της, και επομένως δεν απαιτεί τις ιδιαίτερες ικανότητες που απαιτούνται για τη λειτουργία του Διαδικτύου εν γένει. Τρίτον, η Επιτροπή θεώρησε ασαφές το κατά πόσον η παροχή υπηρεσιών όπως το ενδοδίκτυο ή το εξωδίκτυο μπορεί να χρησιμεύσει ως πύλη για την παροχή υπηρεσιών στο Διαδίκτυο.

(347) Η έρευνα αγοράς που πραγματοποίησε η Επιτροπή στην παρούσα υπόθεση κατέδειξε ότι τα συμπεράσματα αυτά δεν ισχύουν πλέον. Η τάση στον κλάδο είναι η βελτιστοποίηση της χρήσης του πρωτοκόλλου Διαδικτύου περιορίζοντας στο μέγιστο την υπέρθεση στρωμάτων πρωτοκόλλων στις υποκείμενες εγκαταστάσεις. Αυτό αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα των τεχνολογικών επιλογών της Sprint και τρίτων μερών. Ανεξαρτήτως του υποκείμενου πρωτοκόλλου μεταφοράς (ΠΔ, αναμετάδοση πλαισίου ή ATM), οι εφαρμογές και υπηρεσίες βασίζονται σε ΠΔ […]* ([74]). Όσον αφορά το επίπεδο της πολυπλοκότητας της παροχής βελτιωμένων υπηρεσιών βασισμένων σε ΠΔ, κατέστη εμφανές από τις κοινοποιήσεις των μερών και από τα στοιχεία που προσκόμισαν τρίτα μέρη ότι οι υπηρεσίες αυτές είναι συνήθως προσαρμοσμένες στις ανάγκες των πελατών και είναι εξ ορισμού πολύπλοκες. Τέλος, όσον αφορά της σχέση μεταξύ της προσφοράς δημόσιων υπηρεσιών στο Διαδίκτυο και βελτιωμένων υπηρεσιών βασισμένων στο ΠΔ, ας σημειωθεί ότι όλοι οι ηγετικοί φορείς πρόσβασης στο Διαδίκτυο παρέχουν αμφότερες τις κατηγορίες υπηρεσιών. Σύμφωνα με τρίτους και την Sprint, οι πελάτες αγοράζουν διαρκώς περισσότερο δέσμη υπηρεσιών και προϊόντων και τερματικές λύσεις.

([73]) […]*.
([74]) […]*.

2. Η ΕΚΠΟΙΗΘΕΙΣΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΘΑ ΕΧΕΙ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΙΣΧΥ ΓΙΑ ΝΑ ΔΙΑΤΗΡΗΣΕΙ ΤΗΝ ΠΕΛΑΤΕΙΑΚΗ ΒΑΣΗ ΤΗΣ

(348) […]*.

Πελάτες υπηρεσιών στο Διαδίκτυο και τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών

(349) […]*. Ορισμένοι τρίτοι εξήγησαν ότι ο συνδυασμός των συνδέσεων στη θέση του πελάτη και η σώρευση υπηρεσιών στο Διαδίκτυο και τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών επιφέρει οικονομίες κλίμακας.

(350) Σύμφωνα με τους υπολογισμούς της Επιτροπής βάσει στοιχείων που κοινοποίησε η Sprint περίπου […]* % των εσόδων της Sprint από το Διαδίκτυο για το 1999 προέρχεται από πελάτες που αγοράζουν μόνον υπηρεσίες στο Διαδίκτυο από την Sprint. Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα συνεχίσει συνεπώς να βρίσκεται σε επαφή με […]* % (όσον αφορά έσοδα) των πελατών. Όταν οι συγκεκριμένες συμβάσεις λήξουν […]* %, οι πελάτες αυτοί δύνανται να επιστρέψουν στη συγχωνευθείσα εταιρεία. Τα μέρη έχουν καταβάλει προσπάθειες για την αντιμετώπιση αυτού του ζητήματος προτείνοντας τη συμπερίληψη ρήτρας μη προσέλκυσης πελατών στην σχεδιαζόμενη δέσμευσή τους. Το στοιχείο αυτό αξιολογείται κατωτέρω στις αιτιολογικές σκέψεις 358 και εξής.

(351) Ομοίως, εξαιρουμένης της σύμβασης της Sprint με […]* %, […]* % του κύκλου εργασιών της Sprint-Διαδίκτυο δημιουργήθηκε από πελάτες ([…]* % σε αριθμό πελατών) που καταναλώνουν τουλάχιστον τόσες υπηρεσίες στο Διαδίκτυο όσες και άλλες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες που αγοράζονται από την Sprint.

(352) Αυτό σημαίνει ότι, μετά τη σχεδιαζόμενη εκποίηση, η γνώση σχετικά με τις ανάγκες των πελατών, τις τεχνικές προδιαγραφές κ.λπ. θα παραμείνει στην MCI WorldCom/Sprint. Η διατήρηση της γνώσης σχετικά με τους πελάτες θα επιβαρυνθεί από δύο άλλους παράγοντες.

(353) Πρώτον, […]*.

(354) Δεύτερον, η MCI WorldCom/Sprint θα χρειάζεται οπωσδήποτε υπεύθυνους επικοινωνίας προκειμένου να εξυπηρετεί τις υπόλοιπες τηλεπικοινωνιακές ανάγκες των περισσότερων πελατών του Διαδικτύου. [...]*. Όπως είναι διαρθρωμένη η σχεδιαζόμενη εκποίηση, φαίνεται ότι σημαντικός αριθμός υπεύθυνων πελατείας ή άλλων υπαλλήλων με γνώση της πελατείας δεν θα μεταφερθούν. Αυτό ισχύει ασφαλώς για τους πελάτες που καταναλώνουν περισσότερες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες απ' ό,τι υπηρεσίες στο Διαδίκτυο ([…]*). Συνεπώς, η Sprint κατέχει τη γνώση σχετικά με τις ανάγκες των πελατών στο Διαδίκτυο και διατηρεί σχέσεις με τους περισσότερους από τους πελάτες των εκποιηθεισών δραστηριοτήτων.

Πελάτες της MCI WorldCom και της Sprint που έχουν περισσότερους φορείς

(355) […]*. Βάσει των πληροφοριών που κοινοποίησαν τα μέρη και που περιγράφονται ως ελλιπείς, φαίνεται ότι […]* % των […]* σχετικών με το Διαδίκτυο εσόδων της Sprint για το 1999 προέρχονται από πελάτες που αγοράζουν υπηρεσίες στο Διαδίκτυο και από την MCI WorldCom. […]*.

(356) Η συνέπεια […]* της αγοράς υπηρεσιών διαβίβασης από την Sprint-Διαδίκτυο και την MCI WorldCom είναι ότι, εκτός από τη γενική γνώση της πελατείας από την πλευρά της Sprint για τις άλλες τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, η συγχωνευθείσα εταιρεία θα συνεχίσει να παρέχει υπηρεσίες στο Διαδίκτυο σε πολλούς πελάτες μετά την εκποίηση της δραστηριότητας. Τα μέρη υποστήριξαν ότι είναι πολύ εύκολο για έναν πελάτη να μετατοπίσει τη ζήτησή του μεταξύ των υφιστάμενων φορέων υπηρεσιών στο Διαδίκτυο. Τυχόν παρατηρούμενος περιορισμός στην ικανότητα της συγχωνευθείσας εταιρείας να παρέχει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας πιθανόν να αποτελέσει αντικείμενο αντίδρασης εκ μέρους πελατών που θα μετατοπίσουν τη ζήτησή τους προς την MCI WorldCom/Sprint. Δεδομένου ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία θα γνωρίζει τις νέες ανάγκες των πελατών που έχουν περισσότερους από έναν φορείς όπως ανακύπτουν μέσω της υπάρχουσας εμπορικής σχέσης της, αυτό μπορεί να διευκολύνει τη συγχωνευθείσα εταιρεία να αποκτήσει ένα πλεονέκτημα ανταγωνισμού έναντι της εκποιηθείσας εταιρείας.

Earthlink

(357) Η Earthlink είναι, μετά την AOL, ένας από τους μεγαλύτερους, σε επίπεδο λιανικής πώλησης, φορείς πρόσβασης με γραμμή αυτόματης επιλογής στο Διαδίκτυο στις ΗΠΑ. Η Sprint έχει μακρόχρονη σχέση με την Earthlink που λαμβάνει τη μορφή δικαιωμάτων άνω του […]* % του μετοχικού κεφαλαίου της Earthlink και γενικών συμφωνιών εφοδιασμού στο πεδίο του Διαδικτύου. Η Earthlink αντιπροσώπευε το […]* % των συνολικών εσόδων από το Διαδίκτυο της Sprint το 1999. Η σχεδιαζόμενη δέσμευση θα οδηγήσει σε μεταβίβαση συμβάσεων στο Διαδίκτυο αλλά δεν εξετάζει τη σχέση της Sprint με το κεφάλαιο της Earthlink. Ως βασικός μέτοχος στην Earthlink, η Sprint θα επηρεάσει σημαντικά στην ανανέωση της μεταβιβασθείσας σύμβασής της. Αυτό μπορεί να θέσει σε κίνδυνο τον μακρόχρονο χαρακτήρα της σχέσης της Earthlink με την εκποιηθείσα εταιρεία.

Έλλειψη προστασίας των εκποιηθεισών δραστηριοτήτων

(358) Υποστηρίζεται ότι τα μέρη μπορούν να προτείνουν μια ρήτρα μη ανταγωνισμού για να προστατευτεί η εκποιηθείσα εταιρεία από τυχόν επάνοδο των πελατών της στην MCI WorldCom/Sprint. Τα μέρη δεν έχουν συμπεριλάβει τέτοιου είδους ρήτρα μη ανταγωνισμού στην σχεδιαζόμενη δέσμευσή τους αλλά μόνο μια περιορισμένη δέσμευση μη προσέλκυσης πελατών υπηρεσιών του Διαδικτύου της Sprint.

(359) […]*.

(360) Ας σημειωθεί ότι η Sprint επέσυρε την προσοχή της Επιτροπής σε αυτό το δυνητικό πρόβλημα της διαδικασίας WorldCom / MCI. […]* ([75]). […]* ([76]).

(361) Μία άλλη δυσκολία που ενδεχομένως ανακύψει αφορά πελάτες που έχουν υπογράψει συμβάσεις που απαιτούν η συναίνεσή τους να εκχωρηθεί σε άλλο πρόσωπο από την Sprint. Σύμφωνα με τα μέρη και βάσει περιορισμένου δείγματος συμβάσεων, αυτό αντιπροσωπεύει […]* μερίδιο των εσόδων της Sprint-Διαδίκτυο. […]*.

(362) Συνεπώς, είναι εμφανές ότι εάν η σχεδιαζόμενη εκποίηση γίνει αποδεκτή πιθανόν να συρρικνωθεί σημαντικά η πελατειακή βάση της εκποιηθείσας εταιρείας στο Διαδίκτυο. Αυτό θα οδηγήσει σε σημαντικά μικρότερη ανταγωνιστική ισχύ στην αγορά.

3. ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΠΟΛΛΕΣ ΑΣΑΦΕΙΕΣ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΑΡΙΘΜΟ, ΤΗΝ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ ΤΟΥ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΘΕΝΤΟΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

(363) Σύμφωνα με την Sprint, […]* του προσωπικού που θα διατεθεί στην μελλοντική μονάδα της δραστηριότητας στο Διαδίκτυο απασχολείται ήδη αποκλειστικά με δραστηριότητες στο Διαδίκτυο. Το υπόλοιπο […]* έχει εν μέρει αποκλειστική απασχόληση.

(364) Υπάρχουν αμφιβολίες ως προς την εμπειρία των περισσότερων προσδιορισθέντων υπαλλήλων (προς το παρόν, έχει προσδιοριστεί μόνο το επικαλούμενο αποκλειστικό προσωπικό). Για παράδειγμα, πολλοί από τους επιλεγέντες διαθέτουν […]* εμπειρία στο πεδίο του Διαδικτύου. Αυτό πιθανόν οφείλεται στις […]* ομάδες που ασχολούνται αποκλειστικά με την πώληση προϊόντων Διαδικτύου.

(365) Οι αμφιβολίες είναι ακόμα μεγαλύτερες όσον αφορά το προσωπικό που δαπανά μόνον μέρος του χρόνου του για υπηρεσίες στο Διαδίκτυο. Το προσωπικό αυτό δεν έχει ακόμα προσδιοριστεί. Ο ακόλουθος πίνακας […]* καθορίζει το βαθμό στον οποίο καθεμία από τις μονάδες που συνιστούν την Sprint-Διαδίκτυο θα περιλαμβάνει είτε προσωπικό που απασχολείται αποκλειστικά με το Διαδίκτυο είτε προσωπικό που συμμετέχει εν μέρει σε δραστηριότητες στο Διαδίκτυο. Δείχνει το ποσοστό του προσωπικού εκάστης αυτών των μονάδων που θα αντικαταστήσει τα άτομα που δαπανούν μόνον μέρος του χρόνου τους για ζητήματα σχετικά με το Διαδίκτυο. Εκτός από τη μονάδα εφηρμοσμένης μηχανικής και λειτουργίας, […]* του προσωπικού σε όλες τις άλλες μονάδες θα προέλθει από προσωπικό που στο παρελθόν δεν απασχολείτο πλήρως με δραστηριότητες στο Διαδίκτυο.

	Αποκλειστική απασχόληση	ΙΠΧ		Σύνολο	% ΙΠΧ
			[…]*	[…]*	[…]*
[…]*			[…]*	[…]*	[…]*

([75]) […]*.
([76]) […]*.

	Αποκλειστική απασχόληση	ΙΠΧ		Σύνολο	% ΙΠΧ
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
			[...]*	[...]*	[...]*
Σύνολο			[...]*	[...]*	[...]*

Σημείωση: ΠΧ (ισοδύναμο πλήρους χρόνου), υποθετικός αριθμός που αντιπροσωπεύει τον αριθμό των ατόμων που πρέπει να εργάζονται με πλήρη απασχόληση για να αντικαταστήσουν προσωπικό που δαπανά μόνον μέρος του χρόνου του για δραστηριότητες στο Διαδίκτυο.

(366) Είναι γνωστό ότι οποιαδήποτε εκποίηση αντιμετωπίζει ζητήματα προσαρμογής στη νέα αντίληψη. Δεδομένης της τυπικά ολοκληρωμένης δομής της Sprint-Διαδίκτυο, τα ζητήματα αυτά πιθανόν να ανακύψουν δύο φορές, μια κατά την επιλογή του αρμόδιου προσωπικού που θα χορηγηθεί στην Sprint-Διαδίκτυο και εκ νέου κατά την ενσωμάτωση της εκποιηθείσας εταιρείας σε μια οργάνωση αγοραστών. Δεδομένου ότι καθεμία από αυτές τις μονάδες είναι βασική για την ορθή λειτουργία της προς εκποίηση εταιρείας, οι ασάφειες πολλαπλασιάζονται από την εξάρτηση καθεμιάς από αυτές από το προσωπικό «ΙΠΧ»,

(367) Συγκρίνοντας το υπολογιζόμενο προσωπικό της σχεδιαζόμενης εκποίησης με τους ανταγωνιστές, ο […]* αριθμός που υπέβαλαν τα μέρη φαίνεται να είναι σημαντικά χαμηλότερος. Πράγματι, η AT & T, η GTE-Genuity, η Cable & Wireless και εμφανώς η UUNet υποβάλλουν αριθμούς για την περιοχή της τάξης των 2 000 ατόμων και άνω. Το στοιχείο αυτό θέτει υπό αμφισβήτηση τον προτεινόμενο αριθμό του προς μεταβίβαση προσωπικού. Η αντίφαση αυτή μπορεί να οφείλεται σε παραλείψεις. Για παράδειγμα, δεν φαίνεται να περιλαμβάνει […]* προσωπικό. Εξηγείται επίσης από το γεγονός ότι, επειδή, μεταξύ άλλων, η εκποιηθείσα εταιρεία δεν θα δώσει προτεραιότητα σε εγκαταστάσεις, θα εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από την MCI WorldCom/Sprint για τη συνέχιση των δραστηριοτήτων της. […]* ([77]). Η τελευταία πτυχή εξετάζεται στις παραγράφους κατωτέρω.

(368) Στην απόφασή της για την WorldCom/MCI, η Επιτροπή ανέφερε ότι ο αριθμός των υπαλλήλων εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τον αγοραστή και από το επίπεδο συμμετοχής του στον ίδιο τύπο δραστηριοτήτων στο Διαδίκτυο με εκείνον της MCI. Για το λόγο αυτό, στις δεσμεύσεις παρέμεινε ανοικτός ο αριθμός των υπαλλήλων ως αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ του πωλητή και του αγοραστή.

(369) Όπως φαίνεται από τα στοιχεία που κοινοποίησε στην ΟΕΕ η Cable & Wireless, η αγορά της MCI-Διαδίκτυο αντιμετωπίζει ορισμένες δυσκολίες και αυτό δείχνει ότι δεν είναι εύκολο για ένα δυνητικό αγοραστή υπό τις περιστάσεις μιας αναγκαστικής εκποίησης να αξιολογήσει τον αριθμό των υπαλλήλων και να καθορίσει τους αρμόδιους που απαιτούνται για τη λειτουργία της εκποιηθείσας εταιρείας ως πραγματικού και άμεσου ανταγωνιστή. Αυτό ισχύει ειδικότερα στην περίπτωση της εκποίησης μιας ολοκληρωμένης επιχείρησης όπου η πληροφόρηση δεν είναι άμεσα διαθέσιμη. Τεκμηριώνεται δε περαιτέρω από τη μελέτη της Ομοσπονδιακής Επιτροπής Εμπορίου σχετικά με τις επανορθώσεις ([78]). Συνεπώς, η Επιτροπή δεν μπορεί να βασιστεί στις διαπραγματεύσεις μεταξύ των κοινοποιούντων μερών και τρίτων όσον αφορά τον επαρκή αριθμό του μεταβιβαζόμενου προσωπικού.

4. Η ΕΚΠΟΙΗΘΕΙΣΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΘΑ ΣΥΝΕΧΙΣΕΙ ΝΑ ΕΞΑΡΤΑΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ MCI WORLDCOM/SPRINT ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΔΙΑΛΕΙΠΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΚΑΙ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΗΣ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΔΑΠΑΝΗΡΗ ΚΑΙ ΧΡΟΝΟΒΟΡΑ

(370) Οι δραστηριότητες της Sprint στο Διαδίκτυο […]* εντός της Sprint, πολλές από τις υπηρεσίες υποστήριξης […]* που παρείχε η Sprint. […]*.

(371) Οι πελάτες πρόσβασης με αποκλειστική γραμμή της Sprint συνδέονται με το δίκτυο της Sprint μέσω ιδιωτικής γραμμής με τον τοπικό φορέα διαβίβασης που με τη σειρά του συνδέεται με ένα από τα 320+ POP της Sprint. Τα συγκεκριμένα POP είναι […]*. Από το POP, ο πελάτης συνδέεται με ένα βασικό κόμβο (που περιλαμβάνει εξοπλισμό όπως δρομολογητές και διακόπτες) μέσω μιας γραμμής σύνδεσης (backhaul). Αυτή η γραμμή σύνδεσης δεν ανήκει στο βασικό δίκτυο. Η ίδια αρχιτεκτονική εφαρμόζεται και στην περίπτωση υπηρεσιών πρόσβασης με γραμμή αυτόματης επιλογής.

(372) Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι όλα τα προαναφερόμενα περιουσιακά στοιχεία (POP, γραμμές σύνδεσης και το βασικό δίκτυο) έχουν πολλαπλούς σκοπούς. Αυτό έχει δύο συνέπειες. Πρώτον, η Sprint-Διαδίκτυο επιτρέπει μόνο τιμές εσωτερικής διαβίβασης για τη χρήση αυτών των εγκαταστάσεων σε αντίθεση με τις τιμές αγοράς που συνήθως είναι σημαντικά υψηλότερες. Επιπλέον, όπως αναφέρεται ανωτέρω στην παράγραφο 140, ο John Sidgmore, αντιπρόεδρος της MCI WorldCom, εξήγησε πρόσφατα ότι υπάρχει έλλειψη διαθέσιμης χωρητικότητας στην αγορά. Αυτό επιβεβαιώνεται από τα στοιχεία που προσκόμισαν τρίτοι. Δεύτερον, το βασικό δίκτυο ήταν διαρθρωμένο κατά τρόπο ώστε να μεγιστοποιεί τις οικονομίες πεδίου των υφιστάμενων τηλεπικοινωνιακών εγκαταστάσεων της Sprint.

([77]) […]*.

([78]) Ομοσπονδιακή επιτροπή εμπορίου, A Study of the Commission's Divestiture Process (1999), www.ftc.go v/os/1999/9908/ind ex.htm#6.

(373) Οι ίδιες επιχειρηματικές επιλογές εφαρμόστηκαν και στις υπηρεσίες λειτουργικής υποστήριξης […]*.

(374) Τα μέρη προτίθενται να υπογράψουν συμφωνίες υπηρεσιών υποστήριξης με όλους τους αγοραστές για τη διασφάλιση της συνέχειας αυτών των κοινών υπηρεσιών κατά τη μεταβατική περίοδο που απαιτείται από τον αγοραστή για την εγκατάσταση δικών του συστημάτων ή διαδικασιών, ή τη διαβίβαση της κίνησης προς αυτά.

(375) Οι προτεινόμενες δεσμεύσεις προβλέπουν συμφωνίες υποστήριξης για τις ακόλουθες υπηρεσίες: συνεγκατάσταση εξοπλισμού για δραστηριότητες στο Διαδίκτυο στις εγκαταστάσεις της Sprint ([…]*), χωρητικότητα μεταφοράς του δικτύου ([…]*), συμφωνίες τοπικής πρόσβασης (δεν υπάρχει αναφορά του χρόνου και της τιμής σε εμπορικούς όρους), άλλες υπηρεσίες εκμετάλλευσης (αναφορές για την εξυπηρέτηση των πελατών, καταχώρηση παραγγελιών, υπηρεσίες τιμολόγησης, διαχείριση δικτύου, παροχή δικτύου και άλλες εύλογα απαιτούμενες υπηρεσίες). […]*.

(376) Ωστόσο, η έρευνα της Επιτροπής και η αγορά δραστηριοτήτων της MCI στο Διαδίκτυο από την Cable & Wireless δείχνουν ότι ο σχεδιασμός αυτών των συμφωνιών είναι ιδιαίτερα πολύπλοκος, και η εφαρμογή και παρακολούθησή τους δυσχερής. Επιπλέον, ο αγοραστής θα εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από τη συγχωνευθείσα εταιρεία για την αδιάλειπτη λειτουργία των προηγούμενων δραστηριοτήτων της Sprint στο Διαδίκτυο. Αυτό θα επηρεάσει αρνητικά τη βάση του κόστους και την ποιότητα υπηρεσίας της εκποιηθείσας εταιρείας.

(377) Ας σημειωθεί για παράδειγμα ότι το τμήμα για το Διαδίκτυο της GTE, της σημερινής Genuine, διαχωρίστηκε πρόσφατα από τη μητρική εταιρεία της και εμφανίστηκε στην αγορά ως νέα εταιρεία. Για να παραμείνει η Genuine πραγματικός ανταγωνιστής, η νέα εταιρεία θα κατέχει επίσης το δίκτυό της και δεν θα εξαρτάται από τρίτο μέρος για τις υποκείμενες εγκαταστάσεις της.

Συνεγκατάσταση

(378) Τρίτοι εξήγησαν ότι για να είναι μια συμφωνία συνεγκατάστασης πλήρως αποτελεσματική, πρέπει να επιτρέπει στον αγοραστή να προστατεύει το απόρρητο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του (αλλαγές εξοπλισμού, δωρεάν πρόσβαση κ.λπ.), να έχει επαρκή χώρο για να επεκτείνει τον εξοπλισμό του προκειμένου να ικανοποιήσει τη μελλοντική ανάπτυξη και να αποφεύγει την ηλεκτρομαγνητική παρεμβολή από καλώδια και διακόπτες.

(379) Για να είναι σε θέση η εκποιηθείσα εταιρεία να συνεχίσει τη λειτουργία του εκποιηθέντος εξοπλισμού αποτελεσματικά και ανεξάρτητα από τη συγχωνευθείσα εταιρεία, τρίτοι υποστήριξαν ότι η συμφωνία συνεγκατάστασης πρέπει να περιλαμβάνει λεπτομερείς διατάξεις όσον αφορά το χώρο που διατίθεται για τη στέγαση των μεταφερόμενων περιουσιακών στοιχείων. Για παράδειγμα, το προσωπικό της εκποιηθείσας εταιρείας πρέπει, ανεξάρτητα από τη συγχωνευθείσα εταιρεία, να μπορεί να έχει πρόσβαση στον συνεγκατεστημένο εξοπλισμό και να αναπτύσσει ή/και να επισκευάζει εξοπλισμό. Δεν είναι σίγουρο ότι ένας τέτοιος χώρος θα είναι άμεσα διαθέσιμος σε όλα τα POP της Sprint.

(380) Επιπλέον, τρίτοι εξήγησαν ότι ο αγοραστής θα πρέπει να είναι σε θέση να επεκτείνει τις συνεγκατασταθείσες εγκαταστάσεις στα POP της Sprint (συμπεριλαμβανομένου του δικαιώματος αλληλοσύνδεσης των υφιστάμενων εγκαταστάσεων στα κτίρια της Sprint με νέες εγκαταστάσεις που βρίσκονται σε άλλα κτίρια και του δικαιώματος διασύνδεσης εγκαταστάσεων). Είναι πρόδηλο ότι θα υπάρχει χώρος και προσωπικό διαθέσιμα για τη διευθέτηση μιας τέτοιας επέκτασης.

(381) Επιπλέον, επέσυραν την προσοχή της Επιτροπής στο γεγονός ότι δεν υπάρχουν πρότυπα για την τιμολόγηση τέτοιων υπηρεσιών συνεγκατάστασης και ότι εν γένει αποφεύγεται η συνεγκατάσταση με ανταγωνιστή.

(382) Κάθε αγοραστής δραστηριοτήτων της Sprint-Διαδίκτυο θα πρέπει να συνεγκατασταθεί σε κτίρια της Sprint για μεταβατική περίοδο που αρχίζει από την ημερομηνία σύναψης της συμφωνίας και διαρκεί μέχρις ότου πελάτες, εξοπλισμός και δίκτυο μεταφερθούν πλήρως στις εγκαταστάσεις των αγοραστών. Εκτιμάται από την πλειονότητα τρίτων […]* ότι μια τέτοια διαδικασία είναι μακρόχρονη και απαιτεί δύο έως τέσσερα έτη για να ολοκληρωθεί (περαιτέρω στοιχεία βλέπε κατωτέρω). Αυτό σημαίνει ότι ο αγοραστής θα εξαρτάται για μεγάλη χρονική περίοδο από την συγχωνευθείσα εταιρεία για την συνεγκατάσταση. Στη διάρκεια αυτής της περιόδου, η συγχωνευθείσα εταιρεία δύναται να επωφεληθεί από εμπιστευτικές εμπορικές πληροφορίες σχετικά με τις δραστηριότητες της εκποιηθείσας εταιρείας, να περιορίζει την ανάπτυξη της εκποιηθείσας εταιρείας απλώς με την έλλειψη χώρου ή να χρησιμοποιεί το διαθέσιμο χώρο για τη δική της ανάπτυξη καταρχήν και να επιβάλλει κόστος στον αγοραστή το οποίο δύσκολα θα μπορεί να παρακολουθήσει.

(383) Επιπλέον, δεδομένων των συνθηκών μιας αναγκαστικής εκποίησης, οι αγοραστές μπορεί να μην διαθέτουν τις απαραίτητες πληροφορίες και χρόνο για να διαπραγματευτούν κατά το βέλτιστο τρόπο συμφωνίες συνεγκατάστασης και να εξαρτώνται από το σχέδιο συμφωνίας που προτείνει η Sprint.

Συμφωνίες μεταφοράς δικτύου και συμφωνίες τοπικής πρόσβασης

(384) Τέτοιου είδους συμφωνίες προβλέπουν, όσον αφορά τις υποκείμενες καλωδιακές εγκαταστάσεις, τη σύνδεση της εγκατάστασης του πελάτη με ένα POP, τη σύνδεση του POP με το βασικό δίκτυο (σύνδεση backhaul) και την προμήθεια των καλωδίων που χρησιμοποιούνται από το βασικό δίκτυο.

(385) Οι συμφωνίες αυτές θίγουν παρεμφερή ζητήματα με τα αντίστοιχα της συνεγκατάστασης. Τρίτοι εξήγησαν ότι είναι δύσκολη η τιμολόγηση τέτοιων υπηρεσιών. Καταρχήν, οι υπηρεσίες αυτές παρέχονται σήμερα εσωτερικά στην Sprint. Το κόστος παροχής αυτών των υπηρεσιών επωφελείται από οικονομίες πεδίου που προέρχονται από την πολλαπλή χρήση των εγκαταστάσεων του δικτύου. Συνεπώς το πάγιο κόστος χρήσης είναι σημαντικά χαμηλότερο από οποιαδήποτε άλλη τιμή αγοράς. Δεύτερον, υποστηρίζεται ότι ορισμένες από τις υποκείμενες υπηρεσίες δεν διατίθενται με εμπορικές τιμές. Αυτό ισχύει ιδίως για τα καλώδια μεγαλύτερης χωρητικότητας (όπως το OC-48) που χρησιμοποιούνται σήμερα για τη διεκπεραίωση της αυξανόμενης κίνησης.

(386) Επιπλέον, η εκποιηθείσα εταιρεία θα εξαρτάται από την MCI WorldCom/Sprint για την ικανοποίηση της αυξημένης ζήτησης κίνησης (για περαιτέρω χωρητικότητα, συνδέσεις κ.λπ.). Η συγχωνευθείσα εταιρεία θα επωφεληθεί από εμπιστευτικές εμπορικές πληροφορίες από την εκποιηθείσα εταιρεία πράγμα που θα επιτρέπει τον έλεγχο του κόστους της ανάπτυξης και του δικτύου της εκποιηθείσας εταιρείας.

(387) Τέλος, κατέστη σαφές ότι η φύση τέτοιου είδους συμφωνιών είναι ιδιαίτερα πολύπλοκη. Οι αγοραστές μπορεί να μην διαθέτουν τις απαραίτητες πληροφορίες και χρόνο για να διαπραγματευτούν κατά τον βέλτιστο τρόπο συμφωνίες συνεγκατάστασης και να εξαρτώνται από το σχέδιο συμφωνίας που προτείνει η Sprint.

Μεταφορά κίνησης

(388) Υποστηρίζεται ότι οι ανωτέρω ελλείψεις που συνδέονται με τη σύναψη με τον βασικό ανταγωνιστή στην αγορά συμφωνιών συνεγκατάστασης, συμφωνιών μεταφοράς δικτύου και τοπικών συμφωνιών θα αποφεύγονταν με την άμεση μετάβαση στις εγκαταστάσεις του αγοραστή.

(389) Η Επιτροπή στην απόφασή της για την WorldCom/MCI έλαβε υπόψη την άποψη που εξέφρασαν τρίτοι ότι ο αγοραστής των δραστηριοτήτων στο Διαδίκτυο της MCI μπορεί να εξαρτάται από τον πωλητή και ότι αυτό δεν μπορεί να αποτελεί μακροπρόθεσμη λύση. Έλαβε επίσης υπόψη το ότι οι επιτυχημένοι φορείς συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου δίνουν προτεραιότητα στις εγκαταστάσεις. Πράγματι, εάν ένας αγοραστής υποχρεούται να μισθώνει διαρκώς τις εγκαταστάσεις από έναν ανταγωνιστή θα είναι εξαρτημένος από τον ανταγωνιστή αυτόν. Η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι ένας αποδεκτός αγοραστής θα πρέπει να είναι σε θέση είτε να μεταφέρει σχεδόν αμέσως την κίνησή του σε άλλο υφιστάμενο εναλλακτικό δίκτυο είτε να δημιουργήσει το δικό του δίκτυο σε εύλογο χρονικό διάστημα και κατόπιν να μεταφέρει σε αυτό την κίνησή του. Επομένως, η Επιτροπή προσπάθησε να εκτιμήσει κατά πόσον οι συμφωνίες συνεγκατάστασης και άλλων υπηρεσιών δικτύου προβλέπουν επαρκή χρόνο για τη μεταφορά της κίνησης σε ένα νέο δίκτυο. Κατέληξε, βάσει των πληροφοριών που κοινοποίησαν τρίτοι, ότι μια διετής περίοδος για την οποία θα προσφέρονταν προτιμησιακοί όροι, είναι επαρκής για να επιτρέψει τη μεταφορά του συνόλου της σχετικής δραστηριότητας στο εναλλακτικό δίκτυο και την πλήρως ανεξάρτητη από την MCI λειτουργία αυτού του δικτύου.

(390) Ωστόσο, τρίτοι και προηγούμενες μεταφορές από τρίτους, καθώς και από τα ίδια τα μέρη, δείχνουν ότι η μεταφορά μιας δραστηριότητας στο Διαδίκτυο είναι ιδιαίτερα πολύπλοκο έργο που η ολοκλήρωσή του μπορεί να διαρκέσει δύο έως τέσσερα έτη.

(391) Η κατασκευή βασικού δικτύου στο Διαδίκτυο περιλαμβάνει ορισμένα διαδοχικά στάδια. Κατ' αρχήν, ο φορέας του βασικού δικτύου πρέπει να καθορίσει την αρχιτεκτονική του δικτύου του. Δεύτερον, πρέπει να δημιουργήσει νέα POP. Τρίτον, πρέπει να ενισχύσει το δίκτυο μετάβασης για τη σύνδεση με τα POP. Τέταρτον, πρέπει να αναπτύξει ή να μεταφέρει συστήματα λειτουργικής υποστήριξης. Κατόπιν αυτού, μπορεί να αρχίσει η διαδικασία μεταφοράς των πελατών.

(392) Το τμήμα της διαδικασίας που απαιτεί τον περισσότερο χρόνο είναι η μεταφορά των πελατών. Οι βασικοί περιορισμοί για έναν φορέα συνδετικότητας στο Διαδίκτυο που προτίθεται να μεταφέρει κίνηση από ένα δίκτυο σε άλλο είναι να διασφαλίσει τη διατήρηση της ικανοποίησης του πελάτη κατά τη διαδικασία μεταφοράς. Για το λόγο αυτό, οι προηγούμενες μεταφορές απέφευγαν την αιφνίδια υποκατάσταση των συνδέσεων και επέλεγαν μια σταδιακή προσέγγιση όπου οι συνδέσεις με κάθε πελάτη επαναλαμβάνονταν στη διάρκεια μεταβατικής περιόδου. Για να αλλάξει η σύνδεση με τον πελάτη, ο προμηθευτής πρέπει να διαθέτει νέα κυκλώματα τοπικής ανταλλαγής και να συνδράμει τον πελάτη για την εγκατάσταση νέου εξοπλισμού ή την αλλαγή των συνδέσεων των γραμμών.

(393) Η διαδικασία αυτή απαιτεί περισσότερη εργασία. Όπως εξηγήθηκε ανωτέρω, δεν είναι σίγουρο ότι η εκποιηθείσα εταιρεία θα διαθέτει το απαραίτητο ανθρώπινο δυναμικό για την εκτέλεση των καθημερινών δραστηριοτήτων της. Ακόμα και αν ο αγοραστής μπορεί να μισθώσει (με ίδιο κόστος) σημαντικό αριθμό συμπληρωματικού προσωπικού για την μεταφορά πελατών, η εν λόγω διαδικασία θα είναι μακρόχρονη. Σε όλες τις περιπτώσεις, ο χρόνος, η προσοχή στη διαχείριση και το κόστος της μεταφοράς θα καλύπτονται από τον αγοραστή.

(394) Αυτό σημαίνει ότι το κόστος δικτύου της εκποιηθείσας εταιρείας θα καθοριστεί κατόπιν διαπραγμάτευσης με την MCI WorldCom/Sprint μέχρις ότου ο αγοραστής είναι σε θέση να μεταφέρει τα δίκτυά του σε άλλες εγκαταστάσεις μετά από διετή τουλάχιστον περίοδο.

Υπηρεσίες λειτουργικής υποστήριξης

(395) Οι περισσότερες από τις υπηρεσίες λειτουργικής υποστήριξης των δραστηριοτήτων στο Διαδίκτυο της Sprint […]*. Τα μέρη εξηγούν ότι εύκολα μπορούν να απομονωθούν ειδικές δραστηριότητες στο Διαδίκτυο στο εσωτερικό των συστημάτων τους. Ωστόσο, δεσμεύονται να παρέχουν τέτοιου είδους υπηρεσίες στην εκποιηθείσα εταιρεία και όχι να μεταφέρουν τα συστήματα στον αγοραστή.

(396) Ο John Sidgmore, αντιπρόεδρος της MCI WorldCom, τόνισε πρόσφατα τη σημασία αυτών των υπηρεσιών: «η πραγματική κινητήρια δύναμη για την επιτυχία δεν είναι οι ταχύτητες διαβίβασης, αλλά η αποτελεσματικότητα λειτουργίας, το μάρκετινγκ στο Διαδίκτυο και η τιμολόγηση» ([79]).

(397) Η εξάρτηση της εκποιηθείσας εταιρείας από την συγχωνευθείσα εταιρεία συνεπάγεται ορισμένους κινδύνους. Κατ' αρχήν, η συγχνωνευθείσα εταιρεία μπορεί να επωφεληθεί από εμπιστευτικές εμπορικές πληροφορίες λόγω της ύπαρξης ολοκληρωμένων συστημάτων. Δεύτερον, η ικανότητα της εκποιηθείσας εταιρείας να καινοτομεί σε υπηρεσίες λειτουργικής υποστήριξης θα είναι περιορισμένη επειδή θα απαιτεί τη συγκατάθεση του βασικού ανταγωνιστή της, της MCI WorldCom/Sprint.

(398) Η δημιουργία νέων συστημάτων είναι μακρόχρονη και δαπανηρή διαδικασία και πιθανόν να απαιτήσει χρονική περίοδο μεγαλύτερη του ενός έτους. Τα μέρη εκτιμούν ότι η ολοκλήρωση της μεταφοράς συστημάτων απαιτεί ένα έτος ([80]).

Συμπέρασμα

(399) Από τις ανωτέρω εξελίξεις καθίσταται εμφανές ότι η έλλειψη εγκαταστάσεων και συστημάτων από την εταιρεία την οποία τα μέρη προτίθενται να εκποιήσουν οδηγεί σε σημαντικούς κινδύνους ως προς την αποδοτικότητα και ανταγωνιστικότητα της εκποιηθείσας εταιρείας η οποία θα εξαρτάται για σημαντικό χρονικό διάστημα από τον βασικό ανταγωνιστή της.

(400) Ο John Sidgmore, αντιπρόεδρος της of MCI WorldCom, υποστήριξε πρόσφατα ότι «ο κάτοχος δικτύου μπορεί να ελέγχει καλύτερα το κόστος και την ποιότητα, και αυτό το στοιχείο το λάβαμε υπόψη για την εφαρμογή νέων προϊόντων και υπηρεσιών» ([81]).

(401) Το 1998 η Sprint εξήγησε ότι οι δραστηριότητες στο Διαδίκτυο της MCI ενσωματώθηκαν στην MCI με τρόπο παρεμφερή με τον αντίστοιχο της ενσωμάτωσης δραστηριοτήτων στο Διαδίκτυο της Sprint […]*.

5. Η ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΘΑ ΕΙΝΑΙ ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΔΥΣΧΕΡΗΣ ΕΑΝ ΟΧΙ ΑΝΕΦΙΚΤΗ

(402) Υποστηρίζεται ότι θα μπορούσε να οριστεί ένας καταπιστευτικός διαχειριστής που θα παρακολουθεί την ορθή εφαρμογή των συμφωνιών συνεγκατάστασης, μεταφοράς δικτύου, τοπικής πρόσβασης και άλλων συστημάτων λειτουργικής υποστήριξης και θα διασφαλίζει ότι η συγχωνευθείσα εταιρεία δεν θα μπορεί επ' ουδενί να παρεμποδίζει την ανάπτυξη και ανεξαρτησία της εκποιηθείσας εταιρείας.

(403) Ωστόσο, ένα τέτοιο έργο είναι εξαιρετικά πολύπλοκο και οι δεσμεύσεις δύσκολα μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο παρακολούθησης. Απαιτείται πολυάριθμο προσωπικό και δεξιότητες και ο καταπιστευτικός διαχειριστής θα πρέπει να έχει διευρυμένες εξουσίες. Ακόμα και αν υποτεθεί ότι μπορεί να βρεθεί ένας καταπιστευμένος διαχειριστής που θα διαθέτει τέτοιες ικανότητες, ο βαθμός πολυπλοκότητας της αποστολής αυξάνει σημαντικά λόγω των ασαφειών των συναφών με την αποτελεσματική υλοποίηση της επανόρθωσης.

6. ΑΛΛΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ

(404) […]* Επιπλέον, για να συνεχίσει μια επιχείρηση να συνάπτει συμφωνίες ομοτιμίας δεν σημαίνει κατ' ανάγκη ότι πρέπει να γίνουν αυξήσεις χωρητικότητας στα συγκεκριμένα σημεία ανταλλαγής κίνησης. Αυτό αυξάνει τις αβεβαιότητες ως προς την εμπορική βιωσιμότητα της σχεδιαζόμενης εκποίησης.

(405) Η σχεδιαζόμενη δέσμευση προβλέπει το δικαίωμα χρησιμοποίησης των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας και άλλων μεταβιβάσιμων εγκρίσεων ή αδειών που κατέχει η Sprint. Τρίτοι εξήγησαν ότι η διασφάλιση των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας είναι ύψιστης σημασίας σε μια καθοδηγούμενη από την αγορά καινοτομία. Πράγματι, η κυριότητα δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας καθιστά δυνατή την καινοτομία μέσω για παράδειγμα περαιτέρω επέκτασης του πεδίου της υποκείμενης πνευματικής ιδιοκτησίας. Αυτό θέτει περαιτέρω υπό αμφισβήτηση την ικανότητα της εκποιηθείσας εταιρείας να καταστεί άμεσα ένας πραγματικός ανταγωνιστής.

7. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

(406) Συνοπτικά η σχεδιαζόμενη δέσμευση δεν θα μεταβάλλει σημαντικά τα οικονομικά της εκποιηθείσας εταιρείας διαχωρίζοντάς την από τις ευρύτερες δραστηριότητες της Sprint όπως η υποκείμενη υποδομή, οι υπηρεσίες λειτουργικής υποστήριξης και η κατ' ανάγκη αυθαίρετη επιλογή του μεταφερόμενου προσωπικού.

(407) Όπως αναφέρεται στο σημείο 180 της ετήσιας έκθεσης της Επιτροπής (1999) για την πολιτική του ανταγωνισμού, όταν η φύση ενός προβλήματος ανταγωνισμού είναι τέτοια ώστε απαιτεί την επεξεργασία δεσμεύσεων και μηχανισμών για την εξάλειψη των ανησυχιών, η Επιτροπή υποχρεούται να εξετάσει προσεκτικά κατά πόσον η αποδοχή πολύπλοκων δεσμεύσεων θα οδηγήσει σε ένα πραγματικά ικανοποιητικό αποτέλεσμα από την άποψη του ανταγωνισμού ή κατά πόσον οι πράξεις αυτές πρέπει να απαγορεύονται.

(408) Επιπλέον, η μελλοντική ανάπτυξη των δραστηριοτήτων θα περιοριστεί από την ανάγκη εξάρτησης από την συγχωνευθείσα εταιρεία όσον αφορά την παροχή πρόσθετων πόρων στη διάρκεια μεταβατικής περιόδου δύο έως τεσσάρων ετών

([79]) Ομιλία στη διάσκεψη «Supercomm 2000» που πραγματοποιήθηκε στην Ατλάντα στις 7 Ιουνίου 2000.
([80]) […]*.
([81]) […]*.

μέχρις ότου ο αγοραστής είναι σε θέση να μεταφέρει τις εκποιηθείσες δραστηριότητες στις δικές του εγκαταστάσεις. Η μεταφορά αυτή, αναγκαία για την ανταγωνιστικότητα της εκποιηθείσας εταιρείας, συνεπάγεται επίσης σημαντικό κόστος το οποίο θα φέρει ο αγοραστής.

(409) Για τους ανωτέρω λόγους, η Επιτροπή καταλήγει στο συμπέρασμα ότι η σχεδιαζόμενη δέσμευση δεν αρκεί για να επαναφέρει με επαρκή ασφάλεια — όσον αφορά την αποτελεσματικότητα — τον άμεσο και πραγματικό ανταγωνισμό στη σχετική αγορά της παροχής συνδετικότητας στο Διαδίκτυο ανώτατου επιπέδου.

VII. **ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ**

(410) Υπό την πρίσμα των ανωτέρω συνάγεται ότι η συγκέντρωση της MCI WorldCom και της Sprint θα οδηγήσει είτε στη δημιουργία δεσπόζουσας θέσης […]* είτε στην ενίσχυση δεσπόζουσας θέσης […]* στην αγορά για την παροχή καθολικής συνδετικότητας ή συνδετικότητας ανώτατου επιπέδου, αποτέλεσμα της οποίας θα είναι να παρακωλύεται σημαντικά ο ανταγωνισμός στην κοινή αγορά υπό την έννοια του άρθρου 2 παράγραφος 3 του κανονισμού περί συγκεντρώσεων. Η δέσμευση που υπέβαλαν τα μέρη στις 8 Ιουνίου 2000 δεν θα έχει επανορθωθεί [ανησυχίες της Επιτροπής όσον αφορά τον ανταγωνισμό]*. Συνεπώς, η Επιτροπή καταλήγει ότι η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΠΟΦΑΣΗ:

Άρθρο 1

Η κοινοποιηθείσα συγκέντρωση που συνίσταται στη συγχώνευση μεταξύ της MCI WorldCom και της Sprint κηρύσσεται ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και τη λειτουργία της συμφωνίας ΕΟΧ.

Άρθρο 2

Η παρούσα απόφαση απευθύνεται στις επιχειρήσεις:

MCI WorldCom Inc.
1801 Pennsylvania Avenue
NW, Parkway
Washington, DC 20006
United States of America

Sprint Corporation
2330 Shawnee Mission
Westward
Kansas 66205
United States of America.

Βρυξέλλες, 28 Ιουνίου 2000.

Για την Επιτροπή
Mario MONTI
Μέλος της Επιτροπής

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΠΟΥ ΑΝΕΛΑΒΑΝ ΤΑ ΜΕΡΗ ΣΤΙΣ 8 ΙΟΥΝΙΟΥ 2000 ΚΑΙ ΑΝΑΚΑΛΕΣΑΝ ΣΤΙΣ 27 ΙΟΥΝΙΟΥ 2000

[…]*.