II

(Säädökset, joita ei tarvitse julkaista)

KOMISSIO

KOMISSION PÄÄTÖS,
tehty 28 päivänä kesäkuuta 2000,
keskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille ja ETA-sopimukseen soveltumattomaksi
(Asia COMP/M.1741 – MCI WorldCom/Sprint)

(tiedoksiannettu numerolla K(2003) 1693)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

(2003/790/EY)

EUROOPAN YHTEISÖJEN KOMISSIO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon Euroopan talousalueesta tehdyn sopimuksen ja erityisesti sen 57 artiklan,

ottaa huomioon yrityskeskittymien valvonnasta 21 päivänä joulukuuta 1989 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 [1], sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1310/97 [2], ja erityisesti sen 8 artiklan 3 kohdan,

ottaa huomioon 21 päivänä helmikuuta 2000 tehdyn komission päätöksen menettelyn aloittamisesta tässä asiassa,

on antanut asianosaisille yrityksille tilaisuuden esittää huomautuksensa komission niitä vastaan esittämistä väitteistä,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon [3],

sekä katsoo seuraavaa:

(1) Komissio sai 11 päivänä tammikuuta 2000 asetuksen (ETY) N:o 4064/89 4 artiklan mukaisen ilmoituksen ehdotetusta yrityskeskittymästä, jolla MCI WorldCom, Inc. (jäljempänä 'MCI WorldCom') ja Sprint Corporation (jäljempänä 'Sprint') sulautuisivat neuvoston asetuksen 3 artiklan 1 kohdan a alakohdassa tarkoitetulla tavalla osakkeidenvaihdon välityksellä.

I OSAPUOLET

(2) MCI WorldCom ja Sprint ovat molemmat maailmanlaajuisia viestintäyrityksiä. MCI WorldCom tarjoaa yrityksille ja kuluttajille laajan valikoiman televiestintäpalveluja, mukaan lukien toiminneperustaisia paikallis- ja kaukoliikenteen sekä kansainvälisiä ilmaispuhelu-, puhelukortti-, maksukortti- ja Internet-palveluja. Sprint tarjoaa Yhdysvalloissa paikallis- ja kaukoliikenteen ja langattomia viestintäpalveluja sekä Internet-palveluja. Sprintin toimintaa Euroopassa hoidettiin GlobalOnen välityksellä (siihen asti kunnes Sprint vetäytyi osallistumisestaan GlobalOneen, Deutsche Telekomin ja France Telecomin kanssa perustettuun yhteisyritykseen).

[1] EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1, oikaisu EYVL:ssä L 257, 21.9.1990, s. 13.

[2] EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1, EYVL:ssä L 40, 13.2.1998, s. 17.

[3] EYVL C 277, 18.11.2003.

II **TOIMENPIDE JA KESKITTYMÄ**

(3) MCI WorldCom ja Sprint allekirjoittivat 4 päivänä lokakuuta 1999 sulautumasopimuksen ja -suunnitelman, joiden mukaisesti Sprintin osakkeet vaihdettaisiin MCI WorldComin osakkeiksi. Sprint sulautettaisiin MCI WorldComiin, ja se lakkaisi olemasta erillinen osakeyhtiö MCI WorldComin jatkaessa toimintaa. Ehdotettu keskittymä on siten muutetun asetuksen (ETY) N:o 4064/89 3 artiklan 1 kohdan a alakohdassa tarkoitettu täydellinen oikeudellinen sulautuma.

III **YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS**

(4) Asianosaisten yritysten yhteenlaskettu maailmanlaajuinen kokonaisliikevaihto ylittää viisi miljardia euroa ([4]) […] (*) ([5]). Sekä MCI Worldin että Sprintin yhteisönlaajuinen liikevaihto ylittää 250 miljoonaa euroa […]*, mutta ne eivät saavuta yli kahta kolmasosaa yhteisönlaajuisesta kokonaisliikevaihdostaan yhdessä ja samassa jäsenvaltiossa.

(5) Ilmoituksen tehneet osapuolet kiistivät tämän liiketoimen yhteisönlaajuisen ulottuvuuden 20 päivänä lokakuuta 1999 ja 26 päivänä lokakuuta 1999 lähettämissään kirjeissä ja toistivat kantansa väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa. Osapuolten mukaan Sprintin osuutta GlobalOnen liikevaihdosta ei olisi pitänyt sisällyttää Sprintin liikevaihtoon, joka laskettiin sulautuma-asetuksen 5 artiklan mukaisesti.

(6) Sulautuma-asetuksen 4 artiklan 1 kohdan mukaan tarkasteltavana olevasta liiketoimesta olisi pitänyt ilmoittaa seitsemän päivän kuluessa sitovan sulautumasopimuksen allekirjoituksesta. Yhteisönlaajuisen ulottuvuuden selvittämiseksi liikevaihdot on siis laskettava sulautumasopimuksen allekirjoitusajankohdan ja tällöin vallinneiden olojen perusteella tai viimeistään ilmoitusvelvollisuuden syntyhetken perusteella ([6]). Tiettyihin toimintoihin liittyvä liikevaihto voidaan jättää laskuista pois ainoastaan silloin, kun kyseisten toimintojen myynti asetetaan ilmoitetussa sopimuksessa sulautuman peruuttamattomaksi ennakkoehdoksi tai jos kyseiset toiminnot on myyty tilinpäätöksen ja lopullisen sulautumasopimuksen allekirjoituksen välisenä aikana.

(7) Koska Sprint ei ollut vielä lähtenyt GlobalOnesta sulautumasopimuksen allekirjoituksen aikaan ja koska lähtö ei ollut myöskään ilmoitetun keskittymän ennakkoehto, ilmoitetulla toimenpiteellä on yhteisönlaajuinen ulottuvuus.

IV **MENETTELY**

A. *MENETTELYYN LIITTYVÄT ASIAT*

(8) Ilmoituksen tehneet osapuolet antoivat 2 päivänä helmikuuta 2000 sulautuma-asetuksen 6 artiklan 2 kohdan mukaisesti sitoumuksen, jonka mukaan Sprint yrittäisi kaikin keinoin saattaa päätökseen mahdollisimman nopeasti vetäytymisensä GlobalOne-yhteisyrityksestä. Sillä välin Sprint ei osallistuisi millään tavalla GlobalOnen päivittäiseen liikkeenjohtoon. Osapuolet väittivät, että Sprintin vetäytyminen GlobalOnesta vähentäisi merkittävästi kilpailun päällekkäisyyttä kansainvälisten kauttakulkuoperaattoripalvelujen markkinoilla ja yritysten monikansallisille yhtiöille tarjoamien telepalvelujen maailmanlaajuisilla markkinoilla ja että ehdotettu sitoumus poistaisi kaikki huolet ilmoitetun keskittymän soveltuvuudesta kaikilla niillä markkinoilla, joihin keskittymä vaikuttaa.

(9) Ilmoituksen tutkittuaan komissio päätteli 21 päivänä helmikuuta 2000, ettei ehdotettu sitoumus riitä korjaamaan ehdotetun liiketoimen aiheuttamia kilpailuongelmia, että toimenpide siis kuuluu sulautuma-asetuksen soveltamisalaan ja että sen soveltuvuudesta yhteismarkkinoille on vakavia epäilyjä. Tämän vuoksi komissio päätti aloittaa sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan mukaisen menettelyn.

(10) Komissio pyysi 9 päivänä maaliskuuta 2000 ja 14 päivänä maaliskuuta 2000 osapuolilta lisätietoja asetuksen N:o 4064/89 11 artiklan nojalla. Pyydettyjen tietojen toimittamisaika umpeutui 17 päivänä maaliskuuta 2000 klo 12.00 Keski-Euroopan aikaa. Osapuolet eivät toimittaneet komission asettamissa määräajoissa pyyntöihin täydellisiä vastauksia.

(*) Tätä tekstiä on osin muokattu, jotta varmistetaan, ettei luottamuksellista tietoa paljasteta; nämä kohdat on kirjoitettu hakasulkuihin ja merkitty tähdellä.

([4]) Liikevaihto laskettu sulautuma-asetuksen 5 artiklan 1 kohdan ja liikevaihdon laskemista koskevan komission tiedonannon mukaisesti (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25). Ne luvut, jotka koskevat 1. tammikuuta 1999 edeltäneen ajanjakson liikevaihtoa, on laskettu keskimääräisten ecu-vaihtokurssien perusteella ja muutettu euroiksi suhteessa yksi yhteen.

([5]) Sprintin liikevaihto sisältää kolmanneksen Global Onen liikevaihdosta, koska Sprint oli kyseisessä yhteisyrityksessä yksi kolmesta päätösvaltaa käyttäneestä osakkeenomistajasta.

([6]) Komission tiedonanto liikevaihdon laskemisesta, EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25, kohta 27.

(11) Komissio vaati 20 päivänä maaliskuuta 2000 tekemällään päätöksellä MCI WorldComia ja Sprintia toimittamaan puuttuneet ja tutkimuksensa loppuun saattamisen kannalta tarpeelliset tiedot viimeistään 24 päivänä maaliskuuta 2000 klo 8.00 Keski-Euroopan aikaa. Osapuolet toimittivat puuttuneet tiedot 24 päivänä ja 27 päivänä maaliskuuta 2000. Tästä seurasi, että lopullinen määräaika, johon mennessä komission olisi tehtävä 8 artiklan mukainen päätös, siirrettiin täytäntöönpanoasetuksen ([7]) 9 artiklan nojalla 4 päivästä heinäkuuta 12 päivään heinäkuuta. Väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa osapuolet kiistivät toimittaneensa pyydetyt tiedot vasta 27 päivänä maaliskuuta 2000 ja väittivät toimittaneensa ne sähköpostitse perjantaina 24 päivänä maaliskuuta. Osapuolet kuitenkin ilmoittivat 26 päivänä toukokuuta lähettämässään kirjeessä, että niiden 11 artiklan mukaiseen päätökseen sähköisesti antama vastaus oli täydellinen vasta sen jälkeen, kun 11 artiklan mukainen vastaus oli jätetty useina paperitulosteina 27 päivänä maaliskuuta. Kun otetaan huomioon tämän päätöksen tekopäivä, vastauksen oikean jättöpäivän määrittäminen ei ole tarpeellista.

(12) Komissio lähetti väitetiedoksiannon ilmoituksen tehneille osapuolille 3 päivänä toukokuuta 2000. Osapuolet vastasivat 22 päivänä toukokuuta, ja suullinen kuuleminen pidettiin kolmansien osapuolten pyynnöstä 30 päivänä toukokuuta. Osapuolet tiedottivat komissiolle 27 päivänä kesäkuuta 2000 aikovansa peruuttaa virallisesti ilmoituksen, koska ne eivät enää aikoneet toteuttaa ehdotettua sulautumaa ilmoituksessa esitetyssä muodossa. Tämä ei kuitenkaan vastannut 4 päivänä lokakuuta 1999 allekirjoitetun ja ilmoituksen kohteena olleen sulautumasopimuksen virallista peruutusta. Lisäksi osapuolet jättivät itselleen mahdollisuuden toteuttaa ehdotettu sulautuma ilmoituksesta poikkeavassa muodossa. Näistä syistä komissio ei voinut hyväksyä tätä liiketoimen viralliseksi peruutukseksi.

B. *YHTEISTYÖ YHDYSVALTAIN OIKEUSMINISTERIÖN KANSSA*

(13) MCI WorldComin ja Sprintin sulautumahankkeesta ilmoitettiin muun muassa myös Yhdysvaltain oikeusministeriön kilpailuasioita hoitavalle osastolle (jäljempänä 'DoJ'). Osapuolet luopuivat salassapitovelvoitteesta, jotta DoJ ja komissio saattoivat vaihtaa tietoja ja asiakirjoja, joita osapuolet olivat toimittaneet niille. Monet yritykset, jotka vastasivat molempien viranomaisten samanaikaisiin kyselyihin, olivat valmiita sallimaan kyseisten viranomaisten välisen tietojenvaihdon tai toimittivat samat vastaukset molemmille.

(14) Sulautumahankkeen tutkinnan ja analysoinnin kuluessa kyseisen kahden viranomaisen välillä oli runsaasti yhteistyötä, johon liittyi mielipiteiden vaihto analyysin puitteista, tietopyyntöjen yhteensovittaminen, DoJ:n tarkkailijoiden osallistuminen suulliseen kuulemiseen, komission virkailijoiden osallistuminen DoJ:ssa pidettyyn "huippukokoukseen" sekä yhteisiä kokouksia ilmoituksen tehneiden osapuolten ja näiden kahden viranomaisen välillä.

(15) Kilpailun pääosaston pääjohtaja lähetti 15 päivänä toukokuuta 2000 Yhdysvaltain apulaisoikeusministerille kirjeen, jossa hän toivoi DoJ:n yhteistyötä arvioitaessa sulautuman vaikutusta Yhdysvaltain kaukopuhelumarkkinoihin ja seurauksia kansainvälisen puhelinliikenteen alalle.

V **KILPAILUVAIKUTUSTEN ARVIOINTI**

A. *INTERNET*

TAUSTAA

(16) Internet on yhteenliitettyjen verkkojen verkko, jossa kulkee tietoa kahden tai usean tietokoneen välillä tuhansien yhteenliitettyjen verkkojen välityksellä. Noin 300 Internet-yhteyksiä tarjoavaa verkkoa hoitaa kaukoliikenteen siirtoverkkoja, jotka muodostavat yhdessä maailmanlaajuisen Internetin kansainvälisen runkoverkon. Muutamat niistä hoitavat verkkoja, joista on yhteydet useisiin maihin useammalla kuin yhdellä alueella. Arvioiden mukaan kymmenellä suurimmalla Internet-yhteydentarjoajalla on hallussaan 70 prosenttia Internetin kansainvälisestä kaistanleveydestä ([8]). Huipputason yhteydentarjoajien alapuolella on muutamia Internet-yhteydentarjoajia, jotka toimivat alueellisesti (Eurooppa, Yhdysvallat ja Aasia). Kansallisten yhteydentarjoajien lukumäärä on myös kasvussa. Lisäksi yliopisto- ja tutkimusverkot toimivat kansainvälisten yhteyksien tarjoajina alueellisesti ([9]).

(17) Loppukäyttäjät saavat Internet-yhteyden muun muassa Internet-palveluntarjoajilta, jotka tarjoavat Internet-yhteyden ja siihen liittyviä palveluja, tele- ja dataviestintäyrityksiltä sekä muuta liiketoimintaa harjoittavilta yrityksiltä, jotka tarjoavat Internet-yhteyden keinona myydä omia tuotteitaan. Suuremmat Internet-yhteydentarjoajat toimittavat sitten perusyhteydet esimerkiksi eri Internet-palveluntarjoajien, sisällöntarjoajien ja www-sivustojen sekä muiden verkontarjoajien välille. Loppukäyttäjiä voivat olla kotitaloudet, yritykset, valtion laitokset ja yliopistot. Koska käyttäjät tarvitsevat ja vaativat yleisiä yhteyksiä, Internet-yhteydentarjoajat tarvitsevat yhdysliikennettä kaikkiin Internetin osiin.

([7]) Komission asetus (EY) N:o 447/98, annettu 1 päivänä maaliskuuta 1998, ilmoituksista, määräajoista ja kuulemisista, EYVL L 61, 2.3.1998, s. 1.

([8]) TeleGeography 2000, s. 106.

([9]) […]*.

Yhdysliikenne

(18) Kaikki Internet-yhteydentarjoajat (verkontarjoajat) hankkivat yhteyden jommallakummalla kahdesta tavasta: a) kauttakulkujärjestelyin, jotka tarjoavat yhteyden maailmanlaajuiseen Internetiin, ja b) liikenteenvaihtojärjestelyin (peering), joissa suunnilleen samansuuruinen liikenne vaihtuu tietyissä pisteissä kahden maantieteelliseltä kattavuudeltaan suunnilleen vastaavan verkon välillä ja päättyy niihin.

a) **Kauttakulkuliikenne**

(19) Kauttakulkuliikenne on kaupallinen palvelu, jossa Internet-yhteys myönnetään maksua vastaan. Kauttakulkuliikenne voi olla kolmenlaista: kiinteä yhteys (kiinteä linja toiselle verkontarjoajalle tai isoille asiakkaille), valinnainen yhteys vähittäisasiakkaille (kuluttajille sekä koti- ja yritysasiakkaille) tai valinnainen yhteys tukkuasiakkaille (Internet-palveluntarjoajille) ([10]).

b) **Liikenteenvaihto (Peering)**

(20) Liikenteenvaihto tarkoittaa kahden verkon välistä sopimusta kummankin sopimuspuolen asiakkaiden liikenteen hyväksymisestä siten, että se päättyy kummankin sopimuspuolen verkkoon.

(21) Liikenteenvaihto luokitellaan puolestaan joko ”julkiseksi” tai ”yksityiseksi” (tai ”suoraksi” liikenteenvaihdoksi). Julkinen liikenteenvaihto tapahtuu pysyvissä julkisissa yhdysliikennepisteissä, ja siinä muutamat Internet-yhteydentarjoajat voivat sopia liikenteen vaihtamisesta yhdessä ainoassa paikassa, jota kutsutaan usein verkkoliittymäpisteeksi. Yksityinen liikenteenvaihto tapahtuu suurten Internet-yhteydentarjoajien välillä sellaisissa määrätyissä pisteissä, jotka sopivat molemmille verkoille.

(22) Liikenteenvaihdon historiallisena perustana ovat suunnilleen samankokoisten verkkojen tekemät sopimukset liikenteen vaihtamisesta. Ensimmäisinä liikenteenvaihtopisteinä olivat verkkoliittymäpisteet, joita luotiin sen jälkeen, kun Yhdysvaltain hallitus oli yksityistänyt Internetin. Tällaiset verkkoliittymäpisteet ovat MCI WorldComin ja Sprintin kaltaisten kaupallisten yksiköiden omistuksessa ja hoidossa. Internetin kaupallistuminen 1990-luvulla merkitsi sitä, että monista verkkoliittymäpisteistä tuli ruuhkaisia siirryttäessä täysin kaupallisiin markkinoihin. Verkkoliittymäpisteet ovat edelleen ruuhkaisia, ja niitä käyttävät lähinnä toissijaiset yhteydentarjoajat, joilla ei ole samanlaista tarvetta suuren kapasiteetin yhdysliikenteeseen. Verkkoliittymäpisteiden ruuhkautumisen takia suuremmat verkot, jotka olivat vaihtaneet verkkoliittymäpisteissä merkittävästi liikennettä toistensa kanssa, siirtyivät suoran liikenteenvaihdon sopimuksiin ja vakiinnuttivat yhdysliikenteen sellaisiin pisteisiin, jotka sopivat molemmille verkoille. Tämä käytäntö on edelleen suurempien verkkojen suosiossa. Suuremmat verkot käyttävät tavallisesti yksityisiä liikenteenvaihtopisteitä (ja jonkin verran perinteistä julkista liikenteenvaihtoa), kun pienemmät verkot puolestaan käyttävät julkista liikenteenvaihtoa.

(23) Yksityisen liikenteenvaihdon merkityksen on osoittanut myös suurten yritysasiakkaiden vaatimus yksityisistä liikenteenvaihtopisteistä. Monet suuret yritysasiakkaat, jotka pyytävät tarjouksia maailmanlaajuisista telepalveluista, vaativat, että niille palveluja tarjoavilla Internet-yhteydentarjoajilla on (sekä pisteiden lukumäärän että yhdysliikenteen koon perusteella) määrätyn suuruinen yksityinen liikenteenvaihto tiettyjen ensisijaisten Internet-yhteydentarjoajien kanssa. Tämän vaatimuksen tarkoituksena on lisätä luotettavuutta.

(24) Huipputason yhteydentarjoajien kannattaa vaihtaa liikennettä yksityisesti ja ilmaiseksi niiden kauttakulkuoperaattoreiden kanssa, joiden verkot ovat kooltaan, liikennemäärältään, maantieteelliseltä kattavuudeltaan ja laadultaan samankaltaiset. Tämän avulla huipputason verkot voivat pitää itsellään kaikki tilaajiltaan saamansa tulot joutumatta maksamaan muille verkontarjoajille. Jos liikenne on symmetristä, tällainen järjestely hyödyttää tasapuolisesti molempia sopimuspuolia. Maantieteellinen tasapaino lisää myös verkkokustannusten tasapuolisuutta (verkkokustannusten rajoittamiseksi Internet-verkontarjoajien kannattaa toimittaa liikenteensä liikenteenvaihtokumppanilleen lyhyimmässä mahdollisessa yhdysliikennepisteessä). Tämä tarkoittaa sitä, että huipputason yhteydentarjoajien kannattaa vaihtaa liikennettä ainoastaan sellaisten kumppanien kanssa, joiden liikennemäärät ja maantieteellinen kattavuus ovat suurin piirtein vastaavat. Heti kun liikenteestä tulee liian epäsymmetristä, suuremmille yhteydentarjoajille olisi kannattavampaa veloittaa yhdysliikenteestä […]* ([11])[…]* ([12])[…]*.

c) **Liikenteenvaihdon ja kauttakulkuliikenteen väliset erot**

(25) Kauttakulkuliikenne poikkeaa liikenteenvaihdosta kolmella tavalla:

– Kauttakulkupalveluja vastaanottava osapuoli saa maailmanlaajuisen kiinteän (aina auki olevan) yhteyden eli mahdollisuuden lähettää ja vastaanottaa liikennettä kaikkien niiden reittien välityksellä, jotka ovat yhteydentarjoajan ja tämän liikenteenvaihtokumppanin käytettävissä – käytännössä kaikkialla Internetissä – eikä pelkästään yhteyttä kauttakulun tarjoajan itsensä asiakkaisiin,

([10]) Yhteys muodostetaan modeemiportin välityksellä ja Internet-palveluntarjoajia laskutetaan käytön perusteella. Suuret Internet-palveluntarjoajat, kuten AOL, Earthlink, Mindspring, MNS ja Prodigy, ostavat valinnaisia tukkuyhteyksiä.

([11]) […]*.
([12]) […]*.

– kauttakulku tarjotaan kaupallisena palveluna eli maksua vastaan, ja se sisältää myös teknisen tuen ja asiakaspalvelun,

– suhteelliset infrastruktuurikustannukset jaetaan kahden verkon välillä eri tavoin kuin liikenteenvaihdossa (liikenteenvaihdossa kumpikin sopimuspuoli maksaa osansa infrastruktuurikustannuksista, kauttakulkuliikenteessä kauttakulun tarjoaja maksaa yhteyden tarjoamisesta aiheutuvat kiinteät infrastruktuurikustannukset ja asiakas maksaa palvelusta).

(26) Liikenteenvaihto on lähinnä vaihtokauppajärjestely (vaikka jotkut Internet-yhteydentarjoajat tarjoavatkin liikenteenvaihtoa maksujärjestelyn mukaisesti). Liikenteen kannalta tämä merkitsee sitä, että molemmat sopimuspuolet ovat suunnilleen samankokoiset. Molemmat verkot hyötyvät toistensa asiakaskunnasta. Etujen tasapaino kahden liikenteenvaihtosuhteessa olevan verkon välillä edellyttää myös sitä, ettei kumpikaan sopimuspuoli voi valita toista sopimuspuolta viimesijaiseksi reitiksi. Jos sopimuskumppani A vastaanottaa liikennettä sopimuskumppani B:ltä, A ei B:n kanssa tekemiensä liikenteenvaihtojärjestelyjen mukaisesti voi siirtää B:n liikennettä A:n toiselle kumppanille, sopimuskumppani C:lle. Jotta liikennettä voitaisiin siirtää C:lle, B:n on joko tehtävä liikenteenvaihtosopimus C:n kanssa tai ostettava kauttakulkupalveluja C:ltä tai toiselta Internet-yhteydentarjoajalta.

(27) Liikenteenvaihto on edullisempaa kuin kauttakulkuliikenne niin kauan kuin liikenteenvaihtosopimuksia ei tarvitse tehdä liian monta, ja tästä syystä Internet on luonteeltaan hierarkkinen. Tämä sisältyy myös sopimuspuolten omiin liiketoimintastrategioihin. Sopimuspuolet ostaisivat kauttakulkupalveluja liikenteenvaihtosopimuksiin turvautumisen asemesta, jos se olisi niille edullisempaa. Komission tekemä tutkimus osoittaa, ettei kumpikaan liiketoimen osapuoli maksa yhteydestä. Toisaalta niille maksetaan yhteyden tarjoamisesta.[…]* ([13]).

(28) Lisäksi suoraa yhteyttä vailla olevan liikenteen on kuljettava lisäetappien (eli kauttakulkuliikenteen välivaiheiden) kautta, jolloin palvelun laatu heikkenee, mikä johtaa etenkin liikenteen siirtoviiveisiin (liikenteen kuljetus kestää kauemmin) ja lisää tietopakettien katoamisen todennäköisyyttä. Suorien liikenteenvaihtosuhteiden avulla sopimuskumppanit voivat minimoida tällaiset palvelun laatuun liittyvät kysymykset. MCI WorldComin Internet-osasto UUNet on oman palvelutasosta tekemänsä sopimuksen nojalla velvollinen huolehtimaan siitä, että liikenteen keskimääräinen kuukausittainen siirtoviive on enintään 85 millisekuntia edestakaisin UUNetin Pohjois-Amerikan verkossa ja enintään 120 millisekuntia New Yorkin ja UUNetin kansainvälisen Lontoossa sijaitsevan yhdyskäytäväkeskittimen välillä […]* ([14]). Ilmoituksen tehneet osapuolet kiistivät väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa välietappien merkityksen palvelun laadulle, mutta tämä kanta oli ristiriidassa kolmansien osapuolten suullisessa kuulemisessa antaman lausunnon kanssa (katso jäljempänä johdanto-osan 63 kappale).

Intranetit ja ekstranetit

(29) Intranet on yksityinen verkko, joka rajoittuu yhteen yritykseen tai organisaatioon. Se voi koostua monista toisiinsa liitetyistä lähiverkoista ja myös kaukoverkon vuokralinjoista. Intranet sisältää tavallisesti yhteydet ulkoiseen Internetiin yhden tai usean yhdystietokoneen välityksellä. Intranetin päätarkoituksena on jakaa yrityksen tiedot ja tietotekniikkaresurssit työntekijöiden kesken. Intranetiä voidaan käyttää myös ryhmätyöskentelyn helpottamiseen ja videoneuvotteluihin. Intranet näyttää Internetin yksityiseltä versiolta, jonka avulla yritykset ja organisaatiot voivat lähettää yksityisiä viestejä julkisen verkon välityksellä käyttämällä julkista verkkoa erityisten salaus-/salauksenpurkutoimintojen ja muiden turvatakeiden kanssa intranetinsä osien yhdistämiseksi.

(30) Suuremmat yritykset ja organisaatiot antavat intranetinsä piiriin kuuluville käyttäjille mahdollisuuden käyttää julkista Internetiä sellaisten palomuuripalvelujen välityksellä, jotka kykenevät seulomaan liikenteen molemmissa suunnissa siten, että yrityksen turvallisuus säilyy.

(31) Kun intranetin jokin osa ulotetaan asiakkaisiin, kumppaneihin, toimittajiin tai muihin yrityksen ulkopuolella oleviin, tästä osasta tulee ekstranet. Ekstranetit edellyttävät palomuuripalvelimen hallintaa, eri käyttäjätunnusten jakamista ja käyttöä, viestien salaamista ja sellaisten virtuaalisten erillisverkkojen käyttöä, jotka kaivautuvat julkisen verkon läpi. Ekstranetejä voidaan käyttää suurten tietomäärien vaihtamiseen, tuoteluetteloiden jakamiseen tai yhden yrityksen tai organisaation toisille yrityksille tarjoamien palvelujen toimittamiseen tai niiden käyttämiseen, kuten sellaisen verkkopankkisovelluksen käyttämiseen, jota yksi yritys hallinnoi verkkoon liittyneiden pankkien puolesta.

([13]) Ks. edellä alaviitteet 11 ja 12.

([14]) […]*.

Internet-palvelinpalvelut (web hosting) ja datakeskukset

(32) Internet-palvelinpalvelujen tarjoaja tarjoaa Internet-palvelinkeskuksia (tai datakeskuksia), jotka koostuvat kulunvalvontalaitteet sisältävistä rakennuksista ja palvelimista, joita valvotaan Internet-palvelintoimintojen johtokeskuksesta käsin. Datakeskukset rakennetaan erityisesti paikoiksi, joihin Internet-palvelimet ja -laitteet sijoitetaan. Datakeskusten asiakkaat ottavat yhteyden datakeskukseen, ja Internet-palvelinpalvelun tarjoaja varmistaa sitten yhteyden Internetiin omien palvelimiensa välityksellä, jotka on kytketty suoraan Internet-runkoverkkoihin ([15]).

(33) Internet-palvelinpalveluja voivat käyttää esim. www-sivustot, jotka haluavat varmistaa tietojen turvallisuuden, laitteidensa varmuuden sekä nopean ja luotettavan yhteyden www-sivustolle. Niiden avulla voidaan myös joustavammin laajentaa kapasiteettia, kun sitä tarvitaan lisää, tai pienentää kapasiteettia, kun kysyntä laskee. Nykyisin kaikki suuremmat Internet-yhteydentarjoajat tarjoavat datakeskuksia/Internet-palvelinpalveluja osana asiakkailleen tarjoamiaan yhdistettyjä Internet-palveluja.

KEHITYS VUODESTA 1998

(34) Muutaman viime vuoden aikana on kehittynyt säädellyn sisällönjakelun, peilauksen ja välimuistitallennuksen kaltaisia uusia tekniikoita, joiden tarkoituksena on siirtää sisältö lähemmäksi loppukäyttäjiä. Lisäksi on kehittynyt monien yhteyksien käytäntö, jossa Internet-yhteydentarjoajat ovat yhteydessä useampaan kuin yhteen verkkoon.

Monien yhteyksien käyttäminen (multihoming)

(35) Verkontarjoajien ja Internet-yhteydentarjoajien käytäntöä olla yhteydessä useampaan kuin yhteen verkkoon kutsutaan monien yhteyksien käytännöksi (multihoming). Monien yhteyksien verkko pysyy yhteydessä Internetiin, kun yksi yhteys katkeaa, ja se voi reitittää liikenteen mihin tahansa määränpäähän sen yhteytensä välityksellä, joka tarjoaa paremman palvelun ja jolla voidaan välttää tuohon määränpäähän kulkevan liikenteen ruuhkautuminen.

(36) Koska yhteyden laatu (nopeus, luotettavuus ja yhteyksien ylimääräisyys) on tärkeää, monien yhteyksien käyttäminen on Internet-yhteydentarjoajille ja verkontarjoajille yksi tapa varmistaa itselleen yleinen yhteys Internetiin. Komission tekemä tutkimus on osoittanut, että monien yhteyksien käytöllä pyritään lähinnä vara- ja ylimääräisten yhteyksien hankkimiseen palvelun laadun varmistamiseksi. Monien yhteyksien käyttö ei kuitenkaan välttämättä estä liikennettä kulkeutumasta sellaiseen verkkoon, jonka yhteys on huonontunut. Lähtevän liikenteen polkuun voidaan jossakin määrin vaikuttaa huonontuneen verkon käytön välttämiseksi. Paluuliikennettä ei kuitenkaan olisi mahdollista säädellä mitenkään merkittävästi. Monien yhteyksien käytöllä voidaan pyrkiä myös yhteyksien varmistamiseen tietyille alueille (esim. Yhdysvaltoihin tai Eurooppaan). Monien yhteyksien käyttö antaa myös uusille käyttäjille mahdollisuuden olla yhteydessä asiakkaisiin.

(37) Monien yhteyksien verkoilla on tavallisesti yksi pääasiallinen yhteydentarjoaja ja sitten yksi toinen tai useampi muu yhteydentarjoaja varayhteytenä. Tavallisesti Internet-yhteydentarjoajien asiakkaiden pääyhteyden tarjoaa sellainen yhteydentarjoaja, joka voi yhdistää verkon suurimpaan määrään asiakkaita, ja varayhteyden puolestaan pienempi/pienemmät yhteydentarjoaja(t). Tämän vahvistaa komission tekemä tutkimus, joka osoittaa, että suurimmalla osalla toissijaisista tai pienemmistä Internet-yhteydentarjoajista ja verkontarjoajista on monia yhteyksiä jompaankumpaan sulautuvista osapuolista tai niihin molempiin.

Välimuistitallennus (caching), peilaus (mirroring) ja sisällönjakeluverkot (Content Delivery Networks)

(38) Välimuistitallennuksen ja peilauksen päätarkoituksena on jakaa sisältöä Internetin reunoille, lähemmäksi loppukäyttäjiä. Nämä tekniikat parantavat sisällönjakelun laatua, koska ne lyhentävät jakeluaikoja, vähentävät verkkoruuhkia ja kaistanleveyskuluja sekä siirtävät sisällön lähemmäksi loppukäyttäjiä. Nämä tekniikat eivät ole kuitenkaan vielä laajalti käytössä, ja niillä on tekniset puutteensa (katso jäljempänä 172 kappale). Erityisesti voidaan sanoa, että ne ovat tehokkaampia sellaisen staattisen ja vakaan aineiston käsittelyssä, joka ei muutu kovin usein.

Välimuistitallennus

(39) Välimuistitallennus on näistä tekniikoista vanhin. Välimuistitallennus luo tilapäisiä kopioita tiedoista, kuten www-sivuista, kuvatiedostoista tai multimediatiedostoista

([15]) UUNetin mukaan seuraavat seikat on tärkeintä ottaa huomioon valittaessa Internet-palvelinpalvelun tarjoajaa: a) palvelimen tarjoaman yhteyden nopeus; b) ylimääräiset Internet-yhteydet (useampi kuin yksi suurnopeuksinen yhteys); c) www-sivuston omistajan mahdollisuus hallita www-sivustoaan; d) palvelimen turvallisuus; e) kaistanleveys ja yhteydet lisäkysynnän täyttämiseksi; f) varmuuskopiointi; g) palvelimen ympärivuorokautinen käyttömahdollisuus; h) käytettävien www-palvelinten suorituskyky; i) salauksen valinta; j) palveluntarjoajan Internet-kokemus; k) asiantunteva myynti- ja tukihenkilökunta; l) kuukausittainen liikenneselonteko palautteen tarjoamiseksi www-sivuston käyttäjien lukumäärästä; ja m) kohtuuhintaisuus – palvelimen ylläpito datakeskuksessa on kustannustehokasta (UUNetin mukaan jopa neljännes itse suoritetun ylläpidon kustannuksista. UUNetin alhaisin kuukausittainen ylläpitomaksu on 750 Yhdysvaltain dollaria (lisätietoja osoitteessa http://www.us.uu.net/products/hosting/keystrengths/selecting.html).

(joita kutsutaan yhteisesti kohteiksi), jotka sijaitsevat muissa tietokoneissa (välimuisteissa) kuin siinä isäntätietokoneessa (lähtöpalvelimessa), josta tiedot ovat lähtöisin. Välimuistit eivät kopioi www-sivuston koko sisältöä vaan ainoastaan www-sivuston ne osat, joissa on dynaamista sisältöä, noiden keskuspalvelinten kaistanleveyskuormituksen vähentämiseksi. Välimuistit asentaa verkon omistaja/hoitaja tietyn verkon valittuihin paikkoihin.

(40) Välimuisti voi olla tavallinen PC-tietokone, jossa toimii yleisesti saatavilla olevat ohjelmistot, tai se voi olla pitkälle kehitetty erikoistietokone (tai tietokoneverkko), jossa toimivat ainoastaan tuollaisille tietokoneille suunnitellut erikoisohjelmistot. Verkkoon asennettuna välimuisti poimii isäntätietokoneiden kotiverkkoon lähettämät pyynnöt kohteista, jotka sijaitsevat muissa verkoissa, ja tarkastaa, onko kohde tallennettu välimuistiin. Jos välimuisti saa selville, että pyydetty kohde on tallennettuna välimuistissa (”osuma”), välimuistipalvelin toimittaa tallennetun kohteen sitä pyytäneelle isäntätietokoneelle. Jos kohde ei ole välimuistissa (”huti”), välimuistipalvelin päästää tietopyynnön eteenpäin kohti lähtöpalvelinta.

(41) Välimuisteja on kolmentyyppisiä: perinteisiä, avoimia ja esinoutavia välimuisteja. Perinteiset välimuistit, tai usein välityspalvelimiksi (proxy) kutsutut vanhemmat välimuistit, edellyttivät, että pyynnön tehnyt palvelin oli määrittänyt selaimensa lähettämään kohdepyynnöt välityspalvelimelle pikemminkin kuin suoraan kyseessä olleelle www-sivustolle. Avoimet välimuistit, toisin kuin perinteiset välimuistit, voidaan asentaa suoraan verkkoon, ja ne voivat poimia kaikki niiden kautta kulkevat kohdepyynnöt. Ne ovat avoimia siinä mielessä, että pyynnön tekevän isäntäkoneen ei tarvitse määrittää selaintaan käyttämään välityspalvelinta ja että ne eivät ole tietoisia siitä, että isäntäkone saattaa vastaanottaa kohteita välimuistipalvelimelta. Tavallisesti välimuistit tallentavat ainoastaan ne tiedot, jotka joku aikaisempi käyttäjä on aikaisemmin pyytänyt. Sen sijaan jotkin perinteiset ja avoimet välimuistit ”esinoutavat” kohteita eli pyytävät tietoja www-sivustoilta ennakolta määritettyjen perusteiden mukaisesti ja päivittävät nuo tiedot säännöllisesti. Tämän avulla välimuistipalvelin voi ennakoida pyyntöjä, mikä parantaa edelleen välimuistin suorituskykyä. Esinouto on erityisen hyödyllinen silloin, kun sisältö on suhteellisen dynaamista (esim. www-sivustot, joita päivitetään päivittäin tai vieläkin useammin).

(42) Välimuisteja ei tarjota sellaisinaan irrallisena palveluna vaan ne ovat pikemminkin verkon parannuksia, jotka verkon hoitaja asentaa verkon siirtonopeuden ja laadun parantamiseksi, ja Internet-palveluntarjoajat ostavat ja asentavat välimuisteja verkkoihinsa kahdesta syystä: a) poistaakseen kaistanleveysvaatimukset; ja b) nopeuttaakseen vastausten toimittamista asiakkaille. Molemmat näkökohdat ovat tärkeitä kaikille välimuistien ostajille, mutta niiden tärkeysjärjestys riippuu kustakin Internet-palveluntarjoajasta.

(43) Välimuistit vetoavat erityisesti yritysasiakkaisiin mutteivät sisällöntarjoajiin, koska nämä eivät voi laskea niiden avulla osumien (sivustokäyntien) lukumäärää, mikä on mainostulojen laskemisen ja tuottamisen kannalta välttämätöntä. […]*.

Peilaus

(44) Peilaus tarkoittaa periaatteessa samaa kuin välimuistitallennus. Tiedot, joita pyydetään toistuvasti, kopioidaan eri tietokoneisiin ja ne annetaan kaikille pyytäjille alkuperäistä sisällöntarjoajaa lähempänä olevasta tietokoneesta. Tavoitteena on vähentää riippuvuutta keskuspalvelimista ja toimittaa sisältö tehokkaammin ja nopeammin paikallisille käyttäjille.

(45) Kun välimuistitallennus on verkonhallintatekniikka, jonka avulla verkko-operaattori asentaa erityistä välimuistitallennusohjelmistoa käyttävän tietokoneen parantaakseen verkon siirtonopeutta ja vähentääkseen kaistanleveysvaatimuksia, peilaus on puolestaan tekniikka, jonka avulla sisältö kopioidaan maantieteellisesti hajallaan oleville palvelimille.

(46) Peilausta ei yleensä tarjota erillisenä palveluna. Joissakin tapauksissa sisällöntarjoaja voi päättää sijoittaa omat palvelimensa muihin verkkoihin, jotka ovat lähempänä loppukäyttäjiä. Tämä on yleisintä silloin, kun sisällöntarjoajalla on pieni määrä suuria tiedostoja, jotka se haluaa sijoittaa lähemmäksi tiettyjä loppukäyttäjäryhmiä. Esimerkiksi Microsoft ja Netscape käyttävät erillisiä latauspalvelimia antaakseen eurooppalaisille asiakkaille mahdollisuuden ladata ohjelmistoja nopeammin kuin he voisivat silloin, jos heidän tarvitsisi ladata tiedostot Yhdysvalloissa sijaitsevalta lähtöpalvelimelta.

(47) Yleisempää on kuitenkin se, että peilausta tarjotaan Internet-palvelinpaketin (katso edellä 32–33 kappale) tai yhteispalvelinpalveluja (collocation) tarjoavien yritysten osana. Nämä ylläpitävät datakeskuksia, jotka sijaitsevat ympäri maailmaa ja ovat yhteydessä lukuisiin Internet-runkoverkkoihin. Kaikki merkittävät Internet-yhteydentarjoajat tarjoavat Internet-palvelin- ja yhteispalvelinpalveluja. Esimerkiksi MCI WorldCom ilmoitti 31 päivänä toukokuuta 2000, että se rakentaa Eurooppaan 13 suurta datakeskusta, jotka on tarkoitettu Internet-palveluntarjoajille, sovelluspalveluntarjoajille ja suurille monikansallisille yrityksille. Uudet keskukset liittyvät niiden 28 nykyisen pienemmän keskuksen joukkoon, jotka MCI WorldCom omistaa Euroopassa ([16]). Näiden datakeskusoperaattoreiden tarjoama peilaus tarkoittaa monien palvelinten sijoittamista maantieteellisesti hajallaan oleviin paikkoihin, ja jokainen kyseisistä palvelimista kykenee käsittelemään samat pyynnöt ja tarjoamaan samat tiedot. Maantieteellinen hajanaisuus antaa Internet-palvelinpalvelujen tarjoajille mahdollisuuden käyttää aluenimijärjestelmää (Domain Name System) joko ohjatakseen pyynnöt lähimmälle palvelimelle tai jakaakseen pyynnöt eri palvelinten kesken eri palvelinten kuormituksen tasapainottamiseksi.

([16]) ”WorldCom plans European data center roll-out”, Emily Bourne, Total Telecom, 31.5.2000.

Sisällönjakeluverkot

(48) Välimuisti- ja peilaustekniikoiden yhdistelmä on johtanut muodoltaan kehittyneempään sisällönjakeluun, sisällönjakeluverkkoihin. Sisällönjakeluverkot toimivat siten, että ne paikantavat välimuistipalvelimia tai vastaavia laitteita monista verkoista ja eri maantieteellisistä paikoista. Sisällönjakeluverkko tarjoaa asiakkaalle (sisällöntarjoajalle) ohjelmiston, joka määrittää automaattisesti uudelleen asiakkaan www-sivut siten, että ne osoittavat loppukäyttäjän pyynnön suurista kohteista sisällönjakeluverkon palvelimelle, joka joko on lähimpänä loppukäyttäjää tai kykenee joissakin tapauksissa (reaaliaikaisten verkonvalvonta- ja verkonreititysalgoritmien perusteella) toimittamaan sisällön nopeimmin loppukäyttäjälle (esim. jos ruuhkat hidastaisivat lähimpänä olevaa palvelinta).

(49) Sisällönjakeluverkolla on välimuistitallennusta vastaava tarkoitus. Kun Internet-palveluntarjoajat käyttävät välimuisteja parantaakseen kykyään ”vetää” sisältöä verkkoihinsa (jotta se olisi lähempänä Internet-palveluntarjoajan asiakkaita), sisällönjakeluverkko puolestaan antaa sisällöntarjoajille mahdollisuuden ”työntää” sisältöään muihin verkkoihin. Siten näiden kahden menetelmän vaikutukset Internet-runkoverkkojen käyttöön täydentävät toisiaan.

(50) Sisällöntarjoajat haluavat ennen kaikkea toimittaa sisältönsä loppukäyttäjälle mahdollisimman nopeasti. Internetissä kulkevan tietomäärän suuri kasvu on johtanut kapasiteettirajoituksiin ja www-sivustoille annettavien vastausaikojen pidentymiseen. Sisällönjakeluverkko lyhentää vastausaikoja vähentämällä sitä tietomäärää, jonka on kuljettava eri verkkojen läpi. Sisällönjakeluverkon käyttäminen pienentää saman tietomäärän osalta sisällöntarjoajien kaistanleveyttä ja laitteistokustannuksia. Sisällönjakeluverkkopalvelua käyttävä sisällöntarjoaja tarvitsee vähemmän kapasiteettia ja vähemmän omia palvelimia, koska sisällöntarjoaja ei enää toimita suurinta osaa sisällöstään suoraan. Sisällönjakeluverkon on kannettava osa näistä kustannuksista, mutta se voi siirtää ne takaisin sisällöntarjoajalle. Sisällöntarjoajalle voi kuitenkin olla silti edullisempaa käyttää sisällönjakeluverkkoa kuin toimittaa sisältö omilta palvelimiltaan tai palvelimilta, jotka sijaitsevat Internet-palvelinpalvelun datakeskuksissa.

(51) Edellä kuvattujen tekniikoiden lisäksi Internetissä on nyt kehittymässä muun muassa sähköisen kaupankäynnin, online-videoiden ja IP-verkossa tapahtuvan puheensiirron (VoIP) kaltaisia uusia palveluja, jotka edellyttävät paljon enemmän kapasiteettia kuin on tähän asti tarvittu, ja ne tarjotaan lisäksi reaaliaikaisesti. Jotta nämä palvelut toimisivat, ne on kuljetettava sellaisissa verkoissa, joissa ei ole mitään häiriöiden tai tietopakettien katoamisen vaaraa (muutoin esimerkiksi kuva- tai äänikeskustelun laatu heikkenisi merkittävästi).

B. *ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT*

HUIPPUTASON TAI YLEISET INTERNET-YHTEYDET

(52) Komissio eritteli 8 päivänä heinäkuuta 1998 ([17]) tekemässään WorldCom/MCI-päätöksessä kolmet erilliset markkinat: i) yhteyden tarjoaminen Internet-palvelimelta päätepisteeseen; ii) Internet-yhteyksien tarjoaminen; ja iii) huipputason tai yleisten yhteyksien tarjoaminen. Komissio tuli siihen tulokseen, että Internet-yhteyksien markkinoilla oli huomattavasti kilpailua, ja siksi tarkastelussa keskityttiin huipputason tai yleisten yhteyksien markkinoihin, joilla molemmilla kyseisen liiketoimen osapuolilla oli toimintaa. Käsiteltävänä olevassa asiassa tehty markkinatutkimus vahvistaa, että myös tämän liiketoimen arvioimisessa tulisi keskittyä WorldCom/MCI-päätöksessä arvioitujen huipputason tai yleisten yhteyksien markkinoihin.

(53) Komissio määritteli WorldCom/MCI-päätöksessä huipputason tai yleisten yhteyksien tarjoamisen erillisiksi markkinoiksi, koska se sai selville, että ainoat organisaatiot, jotka kykenivät tarjoamaan täydellisiä Internet-yhteyksiä täysin itsenäisesti, olivat huipputason Internet-yhteydentarjoajia (huipputason tai ensisijaisia Internet-yhteydentarjoajia) ja että niiden yhteydet tarjottiin täysin kyseisten huipputason verkkojen välisten liikenteenvaihtosopimusten pohjalta tai sisäisesti. Toissijaiset Internet-yhteydentarjoajat saattoivat toimittaa jonkin verran omiin liikenteenvaihtosopimuksiinsa perustuvia yhteyksiä, mutta niiden oli täydennettävä yhteyksiä ostetulla kauttakulkuliikenteellä. Kävi ilmi, että toissijaisten Internet-yhteydentarjoajien oli edelleenkin ostettava kauttakulkuliikennettä huipputason verkoilta ja että toissijaiset Internet-yhteydentarjoajat eivät voineet rajoittaa kilpailun avulla huipputason verkkojen perimiä hintoja. Samaa voitiin sanoa jälleenmyyjistä. Sen vuoksi pääteltiin, että asian kannalta merkitykselliset markkinat, joilla MCI ja WorldCom olivat aktiivisia, olivat huipputason tai yleisten Internet-yhteyksien markkinat.

(54) MCI ja WorldCom kiistivät tuolloin komission kannan, jonka mukaan Internet on rakenteeltaan hierarkkinen. Sprint kuitenkin vakuutti tuolloin, että Internetillä on

([17]) Asia M.1069, EYVL L 116, 4.5.1999, s. 1.

hierarkkisia piirteitä, eikä se ole sanoutunut irti tästä kannasta ([18]). Käsiteltävänä olevan liiketoimen osalta osapuolet väittävät, ettei Internet ole hierarkkinen. […]* ([19]) […]* Komission tekemä tutkimus on kuitenkin vahvistanut komission WorldCom/MCI-päätöksessä tekemän havainnon, että Internet on rakenteeltaan hierarkkinen ja että on huipputason verkontarjoajia, joiden yhteydet tarjotaan täysin huipputason verkkojen välisten liikenteenvaihtosopimusten perusteella tai sisäisesti. Tutkimus osoittaa myös sen, että huipputason verkontarjoajat turvautuvat edelleen keskenään maksuttomaan liikenteenvaihtoon yksityisissä liikenteenvaihtopisteissä. Toisaalta pienemmät (toissijaiset) verkontarjoajat turvautuvat edelleen kansallisiin tai alueellisiin liikenteenvaihtosopimuksiin (mukaan lukien MCI WorldComin eurooppalaisiin tytäryhtiöihin) saadakseen kansallisia, alueellisia ja kenties eurooppalaisia yhteyksiä. Kuitenkin jopa suuret eurooppalaiset verkontarjoajat ostavat maailmanlaajuisten yhteyksien hankkimiseksi kauttakulkuliikennettä yhdeltä tai usealta huipputason Internet-yhteydentarjoajalta. Seuraava ryhmä koostuu alueellisista verkontarjoajista ja Internet-yhteydentarjoajista, jotka ostavat yhteyksiä vähittäisasiakkaitaan varten. Suurten Internet-yhteydentarjoajien muita asiakkaita ovat www-sivustot ja kiinteiden yhteyksien yritysasiakkaat […]*. Lyhyesti sanottuna kaikki Internet-palvelujen tarjoamiseen osallistuvat yritykset ostavat kauttakulkuliikennettä ja ovat huipputason yhteydentarjoajien välittömiä tai välillisiä asiakkaita. Kukaan ei voi saavuttaa maailmanlaajuisia yhteyksiä ilman yhteyttä huipputason yhteydentarjoajien verkkoihin.

(55) Myös osapuolten antamissa tiedoissa vahvistetaan Internetin maantieteellinen hierarkkisuus, joka tarkoittaa sitä, että yhdysvaltalaisia verkkoja pidetään muita verkkoja tärkeämpinä. MCI WorldComilla on kolme alueellista runkoverkkoa: AS 701 (Pohjois-Amerikka), AS 702 (Eurooppa) ja AS 703 (Aasia ja Tyynemeren alue). [Maailmanlaajuisiin yhteyksiin tähtäävän liikenteenvaihdon hankkimiseksi verkontarjoajan on täytettävä UUNetin Pohjois-Amerikassa tapahtuvalle liikenteenvaihdolle asettamat vaatimukset.]* Sprint tarjoaa Internet-palveluja ainoastaan Yhdysvalloissa. Sopimukset, jotka Sprint on tehnyt liikenteenvaihtokumppaniensa kanssa, tarjoavat näille yhteyden Sprintin Yhdysvaltain verkkoon ainoastaan, jos liikenteenvaihtokumppanit tarjoavat maailmanlaajuisen verkon.

(56) Osapuolet väittävät, että merkityksellisten tuotemarkkinoiden tarkastelussa on aina otettava huomioon se kehitys, jota on viime aikoina tapahtunut Internetin luonteessa ja laajuudessa. Osapuolten mukaan yleisten yhteyksien lisääntynyt kysyntä on kasvattanut myös tarjontaa sekä Yhdysvalloissa että Euroopassa. Erityisesti EU:n televiestintämarkkinoiden vapauttaminen on johtanut siihen, että markkinoille onnistuu pääsemään jatkuvasti merkittäviä uusia Internet-verkontarjoajia ja että eurooppalaisten verkontarjoajien asema on parantunut. Säädellyn sisällönjakelun ja alueellisten liikenteenvaihtosopimusten ilmaantuminen sekä peilauksen, välimuistitallennuksen ja monien yhteyksien lisääntynyt käyttö ovat myös olleet kahtena viime vuonna ratkaisevassa asemassa, koska niiden avulla on vähennetty Internet-palveluntarjoajien ja Internet-sisällöntarjoajien riippuvuutta yhdysvaltalaisista runkoverkkojen tarjoajista.

(57) Komission tekemä tutkimus osoittaa, että vaikka vähittäispalvelujen markkinoille on tullut Euroopassa ja muualla merkittävästi uusia Internet-palveluntarjoajia, uusia huipputason Internet-verkontarjoajia ei ole ilmaantunut merkittävästi. Markkinoille on tullut ainoastaan kaksi suurta huipputason tarjoajaa, Cable & Wireless ([20]), joka osti MCI:n Internet-liiketoiminnan, ja AT&T, joka pääsi markkinoille ostamalla muun muassa IBM Global Networksin. Nämä kaupat eivät vaikuttaneet markkinoiden keskittyneisyyteen, koska ostetut verkot kuuluivat jo huipputason Internet-yhteydentarjoajien joukkoon.

(58) Komission tekemä tutkimus on osoittanut myös, että vaikka liikennevirrat ovat muuttuneet ja vaikka Euroopasta lähtöisin olevaa liikennettä lähetetään vähemmän Yhdysvaltoihin, eurooppalaisten Internet-verkontarjoajien riippuvuus yhdysvaltalaisista yhteydentarjoajista on edelleen merkittävä. Jopa suuremmat eurooppalaiset Internet-verkontarjoajat lähettävät 50–80 prosenttia verkoistaan lähtöisin olevasta Internet-liikenteestään Yhdysvaltoihin. […]* ([21]). Kolmannet osapuolet myöntävät yleensä, että tämä suhde todennäköisesti laskee hieman seuraavina vuosina kansallisen sisällön lisääntymisen takia. Ne kuitenkin odottavat tästä suuntauksesta huolimatta, että riippuvuus suurista yhdysvaltalaisista verkon- ja yhteydentarjoajista jatkuu voimakkaana. Tämä johtuu siitä, että eurooppalaiset asiakkaat vaativat edelleen yhteyttä maailman suosituimpiin www-sivustoihin, jotka sijaitsevat Yhdysvalloissa. Peilauksen ja välimuistitallennuksen laajempi käyttö ei todennäköisesti muuta tätä tilannetta mitenkään merkittävästi, koska myös Yhdysvalloissa www-sivustojen ja sisällön määrä kasvaa vahvasti. Näiden tekniikoiden käytön lisääntymisestä huolimatta riippuvuus huipputason yhteydentarjoajista yleisten (maailmanlaajuisten) yhteyksien saamiseksi jatkuu voimakkaana.

(59) Tilanne on joka tapauksessa se, että vaikka iso osa aiemmin Yhdysvaltoihin lähetetystä liikenteestä suunnataankin nykyisin muualle tai peilataan jossakin määrin Euroopassa, iso osa Euroopasta lähtöisin olevasta

([18]) Sprint Corporationin ja MCI WorldCom Inc.:n 20 päivänä maaliskuuta 2000 jättämä hakemus Yhdysvaltain tietoliikennekomissiolle (Federal Communications Commission), sivu 90, alaviite 142.

([19]) […]*.

([20]) Cable & Wirelessin huomautukset Yhdysvaltain tietoliikennekomissiolle (FCC) 18. helmikuuta 2000.

([21]) […]*.

liikenteestä lähetetään edelleenkin yhdysvaltalaisten verkontarjoajien Euroopassa sijaitseville tytäryhtiöille, koska monet näistä verkontarjoajista toteuttavat parhaillaan verkkoja Euroopassa ja muilla alueilla, minkä seurauksena liikenne kohdistuu näihin verkkoihin. Vaikka liikennevirrat muuttuisivatkin, riippuvuus (yhdysvaltalaisista) huipputason yhteydentarjoajista jatkuisi. Monien yhteyksien käyttökään ei näytä vaikuttaneen mitenkään merkittävästi liikennevirtoihin. Markkinatutkimus on osoittanut, että eurooppalaiset Internet-palveluntarjoajat ostavat yhteyksiä toissijaisilta alueellisilta (eurooppalaisilta) yhteydentarjoajilta mutta turvautuvat myös kauttakulkuliikenteeseen vähintään yhden huipputason yhteydentarjoajan kanssa yleisten yhteyksien hankkimiseksi.

(60) Siksi komissio teki väitetiedoksiannossaan sen päätelmän, että vaikka Internet on kehittynyt vuodesta 1998, huipputason tai yleisten Internet-yhteyksien tarjoamiselle on olemassa erilliset markkinat. Välimuistitallennuksen, peilauksen ja monien yhteyksien lisääntynyt käyttö ei muuta tätä päätelmää.

Osapuolten vastaus

(61) Osapuolet kiistivät väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa (vastaus) komission tuotemarkkinoista antaman määritelmän ja markkinoiden hierarkkisen rakenteen. Osapuolten mukaan toissijaiset liikenteenvaihtokumppanit voisivat välttää huipputason yhteydentarjoajat yleisten yhteyksien hankkimiseksi. Lisäksi uusi tekninen kehitys muuttaisi teollisuudenalan hierarkkisuutta.

(62) Ensiksi on todettava, että osapuolet myöntävät väitetiedoksiantoon antamassaan yhteisessä vastauksessa, että toissijaiset liikenteenvaihtokumppanit eivät kuulu siihen Internetin ytimeen, jolla ei ole oletusreittejä, eli ne eivät voi toimittaa liikennettä kaikkielle Internet-verkkoon turvautumatta toiselta Internet-palveluntarjoajalta ostettuun kauttakulkuliikenteeseen ([22]). Lisäksi osapuolilla on erilainen näkemys merkityksellisistä tuotemarkkinoista. Sprint on vastauksessa sitä mieltä, että komission tunnistamien huipputason markkinatoimijoiden joukkoon olisi lisättävä neljä muuta yritystä. Sprint ei kuitenkaan kiistä Internetin hierarkkisuutta. MCI WorldCom väittää edelleen, että merkitykselliset markkinat ovat paljon komission määrittelemiä markkinoita laajemmat.

(63) Myös kolmas osapuoli esitti kuulemisessa todisteita palvelujensa laadun huononemisesta, joka johtuu siitä, ettei Euroopassa ole suoria liikenteenvaihtoyhteyksiä MCI WorldComin kanssa.

([22]) Yhteisvastaus väitetiedoksiantoon, kohta 264 ja alaviite 235.

(64) Osapuolet väittivät, että toissijaisten liikenteenvaihtosuhteiden (paikallisten ja alueellisten yhteydentarjoajien välisen liikenteenvaihdon) avulla huipputason yhteydentarjoajien asiakkaat voivat luoda kilpailupainetta huipputason yhteydentarjoajille. Osapuolet olivat sitä mieltä, että jos kaikki huipputason yhteydentarjoajat nostaisivat kauttakulkuliikenteen hintoja 5–10 prosenttia, toissijaiset liikenteenvaihtokumppanit onnistuisivat reitittämään liikenteen tehokkaasti uudelleen siinä määrin, että kauttakulkuliikenteen hintojen nostaminen olisi kannattamatonta. Lisäksi osapuolet väittivät vastauksessaan, että komission antamassa markkinoiden määritelmässä jätetään huomiotta Yhdysvaltain ulkopuolella tapahtunut kehitys ja vahvojen eurooppalaisten toimijoiden ilmaantuminen, jotka myös osoittavat sen, ettei Internet ole rakenteeltaan hierarkkinen.

(65) Osapuolet eivät ota huomioon, että huipputason yhteydentarjoajien kauttakulkuliikenneasiakkailla ei olisi käytettävissään mitään muita lähteitä yleisten yhteyksien hankkimiseksi. Huipputason toimijoiden tarjoamien yhteyksien korvaamiseksi toissijaisten yhteydentarjoajien olisi tehtävä erittäin suuri määrä liikenteenvaihto- ja kauttakulkuliikennesopimuksia niiden Internet-palveluntarjoajien kanssa, jotka ne saattoivat aikaisemmin tavoittaa ainoastaan huipputason toimijoiden välityksellä. Koska koko maailmassa on tuhansia Internet-palveluntarjoajia, tämä ei selvästikään olisi kannattavaa verrattuna kauttakulkuliikenteen hintojen suhteelliseen nousuun ([23]).

(66) Lisäksi osapuolet väittävät, että komissio ei ole ottanut merkityksellisiä markkinoita arvioidessaan oikein huomioon sisällön tallennus- ja jakelutekniikoiden vaikutuksia. Osapuolten mukaan nämä tekniikat eivät ole erillisiä palveluja vaan ne korvaavat osittain runkoverkkoliikenteen. Kyseiset tekniikat tuovat sisällön lähemmäksi käyttäjiä ja niiden avulla suurin osa liikenteestä voi siten välttää runkoverkot.

(67) Kuten edellä 38 kappaleessa todettiin ja myös kuten jäljempänä 172 kappaleessa edelleen arvioidaan, komission tutkimus on osoittanut, että kyseisten tekniikoiden lisääntynyt käyttö ei ole vaikuttanut merkittävästi markkinoiden rakenteeseen. Suurin osa liikenteestä kulkee yhä huipputason yhteydentarjoajien kautta. Lisäksi koska näiden tekniikoiden avulla ei voida kiertää kokonaan huipputason yhteydentarjoajia, riippuvuus huipputason yhteydentarjoajista yleisten yhteyksien varmistamiseksi jatkuu väistämättä. Joka tapauksessa näita tekniikoita käyttävät paitsi sisällöntarjoajat ja pienemmät yhteydentarjoajat myös suuremmat yhteydentarjoajat toimiessaan datakeskuksina ja yhteispalvelinpalvelujen (collocation) tarjoajina.

([23]) Osapuolet myöntävät, että koko maailmassa on tuhansia Internet-palveluntarjoajia. Katso esimerkiksi väitetiedoksiantoon annetun vastauksen sivu 119.

(68) Osapuolet väittivät myös, että komission antamassa markkinoiden määritelmässä ei oteta huomioon sitä, että huipputason yhteyksien markkinoille on tullut huomattavasti enemmän kilpailua samalla, kun jokaisen WorldCom/MCI-päätöksessä tunnistetun ”avaintoimijan” suhteellinen asema on heikentynyt.

(69) Tällä perustelulla ei ole merkitystä merkityksellisten markkinoiden määrittämisen kannalta, koska se liittyy markkinoilla vallitsevan kilpailutilanteen arvioimiseen. Lisäksi toisin kuin osapuolet katsovat, markkinoille ei ole tullut vuoden 1998 jälkeen merkittävästi uusia toimijoita. Ensinnäkin komissio katsoi vuoden 1998 WorldCom/MCI-päätöksessään, että merkitykselliset markkinat koostuivat 16:sta huipputason yhteydentarjoajasta. Nämä markkinatoimijat olivat niitä, jotka vaihtoivat liikennettä neljän tärkeimmän yhteydentarjoajan kanssa. Tässä menettelyssä komissio on katsonut markkinoilla olevan 17 huipputason yhteydentarjoajaa. Nämä valittiin ottamalla huomioon ne, jotka vaihtavat liikennettä molempien ilmoituksen tehneiden osapuolten kanssa, ja kolmansien osapuolten näkemykset. Tästä seuraa se, että tässä menettelyssä markkinatoimijat on määritelty laajempien kriteereiden perusteella kuin WorldCom/MCI-menettelyssä. Joka tapauksessa AT&T:n markkinoille tuleminen (varsinkin ostamalla nykyisiä huipputason yhteydentarjoajia) ei ole vaikuttanut merkittävästi MCI WorldComin markkinaosuuteen. MCI WorldComin markkinaosuus on ollut kahtena viime vuotena suhteellisen vakaa sen mukaan, mitä menetelmää markkinaosuuksien laskemiseen on käytetty.

MAAILMANLAAJUISET TELEPALVELUT

(70) Maailmanlaajuiset telepalvelut ovat sellaisia telepalveluja, jotka liittävät yhteen useita, yleensä vähintään kahdessa eri maanosassa ja lukuisissa eri maissa sijaitsevia toimipaikkoja. Niitä ostavat yleensä monikansalliset yritykset, jotka toimivat monissa maissa ja useissa maanosissa. Tarjotut palvelut ovat laajennettuja – tavallisten ääni- ja faksipalvelujen kaltaisten yksinkertaisten palvelujen tarjoamisen ylittäviä – palveluja, joilla asiakkaille toimitetaan pakettiratkaisuja, mukaan lukien virtuaalisia erillisverkkoja, sekä ääni- ja datapalveluja että kehittyneempiä toimintoja varten.

Kysynnän ominaispiirteet

(71) Osapuolet selittivät markkinatutkimuksen aikana, että maailmanlaajuisia telepalveluja tarjotaan kaksivaiheisen menettelyn välityksellä ([24]). Asiakkaat, jotka haluavat tällaisia palveluja, esittävät ensimmäisessä vaiheessa tavallisesti ehdotuspyynnön (joka sisältää yksityiskohtaisen kuvauksen asiakkaan yksilöllisistä tarpeista) mahdollisille palveluntarjoajille, joita pyydetään tekemään tarjous. Tarjousten esittämisen jälkeisessä toisessa vaiheessa asiakas käy rajallisia neuvotteluja ainoastaan muutaman jatkoon päässeen palveluntarjoajan kanssa ennen voittajan valitsemista. Voittajan kanssa käydään sitten yksityiskohtaiset sopimusneuvottelut.

(72) Maailmanlaajuisten telepalvelujen asiakkaat vaativat, että palveluntarjoaja kykenee toimittamaan räätälöityjä saumattomia verkkoja ja palveluja. Asiakkaat odottavat verkkojen käsittävän suuren määrän maantieteellisesti hajallaan olevia paikkoja, joista jotkin voivat sijaita syrjäseuduilla, kuten asumattomilla seuduilla sijaitsevat öljylaitokset. Ne odottavat myös saavansa riittävästi kaistanleveyttä, jolla voidaan hoitaa luotettavasti kaikki sijaintipaikat käsittävä liikenne. Tällaisten palvelujen suurimmat tarjoajat saattavat kyetä toimittamaan palvelut omien verkkojensa välityksellä. Useimpien palveluntarjoajien ja/tai joidenkin sijaintipaikkojen osalta voi kuitenkin käydä niin, että palveluntarjoaja joutuu käyttämään (vuokraamaan) muiden yritysten verkkoja kattaakseen ne alueet, joita se ei itse palvele, ja pyrkimään varmistamaan tuon verkon luotettavuus.

(73) Useimmat asiakkaat vaativat palvelupaketin toimittamista, kun muutamat puolestaan voivat ostaa yksittäisiä palveluja erityistarpeisiin ja yhdistää niitä jossain määrin itse. Sopimuksia ei kuitenkaan jaeta siten, että yksittäiset palveluntarjoajat voisivat tehdä tarjouksia niiden eri osista.

(74) Vastatessaan kysymykseen maailmanlaajuisten telepalvelujen toimittajan tärkeimmistä valintaperusteista yksi vastaaja mainitsi Yankee Groupin laatiman selonteon ([25]), jonka mukaan toimittajan tarjontaa arvioitaessa hinta oli vasta neljänneksi tärkein peruste luotettavuuden, palvelun/tuen sekä yhteyksien/yhteensopivuuden/infrastruktuurin jälkeen. Muita perusteita olivat kulttuuri/kieli/aikavyöhykkeet, kaistanleveys/kapasiteetti, verkonhallinta, asennusviiveet/-aika, maailmanlaajuinen ulottuvuus, henkilöstökysymykset, yhteensovittaminen ja pätevyys. Komission tekemään markkinatutkimukseen vastanneet asiakkaat vahvistivat sen, ettei hinta ollut ainoa peruste, jonka ne ottivat huomioon tehdessään päätöksiä palveluntarjoajista. Hintaa ei kuitenkaan tavallisesti pidetty ensisijaisena perusteena tarjouskilpailun alkuvaiheessa. Hintakysymyksestä tulisi ratkaisevan tärkeä pikemminkin menettelyn toisessa vaiheessa (verrattaessa jatkoon päässeiden eri palveluntarjoajien tekemiä tarjouksia toisiinsa).

(75) Maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla toimivilla uskottavilla tarjouksentekijöillä on oltava toiminteita (eli oma verkko suurimmalle osalle liikenteestään varmistaakseen suuren luotettavuuden ja palvelunlaadun sekä voidakseen tarjota riittävän kaistanleveyden ja hallita kustannuksia), maailmanlaajuinen ulottuvuus ja asiakastukipalveluja (jotkut asiakkaat vaativat, että asiakaspalvelutoiminteiden on sijaittava erittäin lähellä asiakkaita, vaikkei niiden sijainti ehkä olekaan keskeinen tekninen näkökohta). Olemassa oleva asiakaskunta on myös tärkeä asiakkaiden vakuuttamiseksi siitä, että palveluntarjoaja kykenee toimittamaan palvelut tehokkaasti.

([24]) Maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoista 17. maaliskuuta 2000 laaditun muistion sivu 20.

([25]) Yankee Groupin laatimaan selontekoon sisältyvä tiivistelmä artikkelista ”The Bell(e)s of the Ball Give Their Hands: Qwest/US WEST and Global Crossing/Frontier”, osoitteessa www.yankeegroup.com.

Tarjonnan ominaispiirteet

(76) Toimittajilla on monia tapoja täyttää asiakkaan tarpeet. Asiakkaat voivat ostaa maailmanlaajuisen telepalvelupaketin perustoiminteet, kuten dataverkon ja tässä verkossa toimivat erikoissovellukset, esimerkiksi kansainvälisen 800-palvelun, ja koota sitten itse eri toimittajilta ostamansa palvelut laajennettujen palvelujen aikaan saamiseksi ja tarjota ylläpito- ja asiakastukitoiminteita sisäisesti. Vaihtoehtoisesti asiakkaat voivat ostaa räätälöityjä palvelupaketteja erikoistoimittajilta, jolloin toimittaja huolehtii paketin kokoamisesta ja jatkuvasta ylläpidosta ja asiakastuesta, ja silloin on mahdollista, että toimittaja voi tarjota paketin integroidun luonteen ansiosta parempia suorituskykytakeita edullisempaan hintaan. Viimeisenä tarjontavaihtoehtona on ulkoistaa asiakkaan toiminnot kokonaan toimittajalle. Tämä sisältää integroidun palvelupaketin tarjonnan lisäksi usein henkilöstön siirron toimittajalle.

(77) Olivatpa asiakkaan nimenomaiset tarpeet millaisia tahansa, vaadittuihin palveluihin kuuluu aina samankaltaisten osien yhdistelmä (verkko, datasiirron yhteyskäytäntö (esim. X.25, kehysvälitys, ATM tai IP), tuon yhteyskäytännön mukaisesti toimivia muita palveluja sekä tärkeitä laatutekijöitä, kuten maantieteellinen ulottuvuus, kyky varmistaa palvelun laatu (saumattomuuden, läheisen asiakastuen, suuren luotettavuuden jne. välityksellä), ja siksi palvelut ovat suunnilleen samanhintaisia. Toimittajien on kyettävä tarjoamaan kaikki nämä ominaisuudet. Täyden valikoiman palvelujen saatavuus hyödyttää myös kustannusten hallintaa ja koko palvelupaketin luotettavuutta ja parantaa siten asiakkaan käsitystä toimittajasta.

Tarjouskilpailun vaiheet

(78) Ilmoituksen tehneet osapuolet selittivät komission tutkimuksen aikana tarjouskilpailun vaiheita. Asiakkaat esittävät tavallisesti ehdotuspyyntöjä mahdollisille toimittajille. Joissakin tapauksissa ne esittävät tiedonsaantipyyntöjä ennen ehdotuspyyntöä saadakseen tietoonsa ne vaihtoehdot, joita tärkeimmät toimittajat tarjoavat. Ehdotuspyyntö voi olla pitkä asiakirja: eräs asiakas ilmoitti, että kyseinen asiakirja voi olla pituudeltaan sata sivua. Ehdotuspyyntöasiakirja välitetään sitten niille toimittajille, jotka on valittu tekemään tarjous sopimuksesta.

(79) Ehdotuspyyntöön annettu vastaus voi samoin olla pitkä, ja sen tavoitteena on täyttää asiakkaan tekniset vaatimukset. MCI WorldComin mukaan hinta, jota ehdotuspyyntöön annetussa vastauksessa aluksi ehdotetaan, asetetaan sellaisen aikaisemman kokemuksen perusteella, joka liittyy toimitettaviin palveluihin ja palvelun maantieteelliseen ulottuvuuteen […]*.

(80) [Maailmanlaajuisen telepalvelusopimuksen täyttämisestä operaattorille aiheutuvien kustannusten laskeminen on monimutkainen tehtävä, jossa on otettava huomioon monenlaisia mahdollisia tekijöitä, kuten hallinta-, markkinointi-, myynti- ja tukipalvelu-, henkilöstö-, hallinto- ja laitteistokulut.]*

(81) […]*. Kun tarjoukset on vastaanotettu, tavallisesti yksikään toimittaja ei kykene täyttämään ehdotuspyynnössä asetettuja yksityiskohtaisia vaatimuksia, ja siksi pidetään kokouksia tarjouksen teknisten näkökohtien selventämiseksi, ymmärtämiseksi ja arvioimiseksi. Tämä arviointiprosessi voi viedä asiantuntijaryhmältä useita kuukausia.

(82) Kun maailmanlaajuisen telepalvelun tarjoaja on saavuttanut tarjouskilpailun toisen vaiheen (eli kun mahdollinen asiakas on valinnut jatkoon päässeet tarjoajat), hintaneuvottelut mahdollisen asiakkaan kanssa pääsevät osapuolten mukaan käyntiin. Yleensä jatkoon päässeitä tarjoajia on 3–5. Ilmoituksen tehneiden osapuolten tarjouskilpailusta antaman kuvauksen ja kolmansien osapuolten toimittamien tietojen perusteella voidaan sanoa, että vaikka jokaisesta tarjouksesta neuvotellaan erikseen, käytännössä hyvä tarjouksentekoryhmä tietää tarjouskilpailun toisessa vaiheessa vastustajiensa henkilöllisyyden. Usein tarjouksentekijä saa tietoonsa joidenkin tarjousten piirteet ja selvän käsityksen niiden kilpailukyvystä.

(83) Voittaneen toimittajan valintaa seuraa sopimuksen myöntäminen ja sen yksityiskohtainen viimeistely. Jotkut asiakkaat käyttävät konsultteja tarjouskilpailun jossain vaiheessa, esimerkiksi ehdotuspyynnön laatimisessa, tai joskus lähes koko prosessin hoitamiseen.

Maailmanlaajuisten telepalvelupakettien tarjoaminen

(84) Yrityksille räätälöityjen, laajennettujen ja lisäarvoa tuottavien telepalvelupakettien tarjoaminen muodostaa tämän asian käsittelyn kannalta merkitykselliset tuotemarkkinat.

(85) Osapuolet mainitsevat ilmoituksessaan ne markkinamääritelmät, joita komissio on käyttänyt monikansallisille yhtiöille tarjottavia maailmanlaajuisia telepalveluja koskevissa lukuisissa päätöksissä. Tuoreimmat niiden

mainitsemat päätökset ovat BT/AT&T ([26]) ja AT&T/IBM ([27]). BT/AT&T-päätöksessä komissio tunnisti yrityksille räätälöityjen, laajennettujen ja lisäarvoa tuottavien maailmanlaajuisten telepalvelupakettien markkinat, joita se kutsui maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoiksi. Osapuolet ovat ilmoituksessaan samaa mieltä komission BT/AT&T-päätöksessä tekemästä arviosta, jonka mukaan tuotemarkkinoita ei pitäisi jakaa suppeampiin tuotemarkkinoihin, jotka koostuisivat yksittäisistä maailmanlaajuisten telepalvelujen valikoimaan kuuluvista palveluista. Osapuolet mainitsevat myös sen, että maailmanlaajuiset telepalvelupaketit ovat räätälöityjä ratkaisuja ja että siksi niitä suunnitellaan, yhdistetään ja hallitaan yksilöllisesti, jotta ne täyttäisivät tietyn asiakkaan tietyn hetken viestintätarpeen.

(86) Tarjotut palvelut, joiden ilmoituksen tehneet osapuolet katsoivat kuuluvan tuotemarkkinoihin sisällytettäviin palveluihin, olivat seuraavat: kotimainen ja kansainvälinen ääniviestintä; kotimainen ja kansainvälinen dataviestintä, jonka toimittamiseen käytetään monenlaisia järjestelmiä, kuten kehysvälitystä, ATM:ää ja IP:tä; laajennetut ääni- ja datapalvelut; kansainväliset ilmaisnumerot; sanomanvälityspalvelut; puhelukeskukset; kuva- ja ääineuvottelupalvelut; intra-/ekstranetit; virtuaaliset erillisverkot; kiinteät Internet-yhteydet; ja yrityksille tarkoitetut puhelukortit.

(87) Komissio tutki, onko tämä merkityksellisten tuotemarkkinoiden määritelmä kestävä. Siksi oli välttämätöntä arvioida, voidaanko jotkut tai kaikki yksittäiset palveluryhmät erottaa maailmanlaajuisista palveluista ja voidaanko niitä pitää erillisinä merkityksellisinä tuotemarkkinoina. Toiseksi oli arvioitava sitä, missä määrin palvelujen itsenäistä hankkimista tai maailmanlaajuisten telepalvelujen tarjoamisen ulkoistamista olisi pidettävä todellisena tai mahdollisena kilpailuna vai onko se kilpailutilanteen tarkastelun kannalta yksinkertaisesti merkityksetöntä.

Yksittäiset palvelut verrattuina palvelupakettiin

(88) Useimmat asiakkaat olivat samaa mieltä siitä markkinoiden määritelmästä, joka perustuu maailmanlaajuisiin palvelupaketteihin. Jotkut asiakkaat uskoivat kuitenkin myös, että jotkut palvelut voidaan tunnistaa yksittäisiksi tuotemarkkinoiksi. Esimerkiksi yksi asiakas ilmoitti ostavansa palvelut erillisinä eikä paketteina. Toinen totesi, kuten jäljempänä 95 kappaleessa mainitaan, että se harkitsisi palvelujen ostamista erillisinä, jos pakettien hinta nousisi.

(89) Pyrkiessään varmistamaan merkityksellisten markkinoiden määritelmän komissio tutki myös, mitä tapahtuisi, jos maailmanlaajuisten telepalvelupakettien hintoja nostettaisiin yhtenäisesti 5–10 prosenttia. (Tämän avulla voidaan ennustaa, siirtyisivätkö asiakkaat muihin tuotteisiin, ja siten määrittää, ovatko nämä muut tuotteet osa samoja markkinoita). Kuten edellä 76 kappaleessa todettiin, asiakkaat eivät sijoita toimittajaa valitessaan hintanäkökohtia ratkaisevimpien tekijöiden joukkoon. Tämä koskee samalla tavoin yhtäältä sitä vaihtoehtoa, että ostetaan peruspalvelut ja tuotetaan itse näitä peruspalveluja laajentavat palvelut, sekä sitä vaihtoehtoa, että nämä palvelut ostetaan räätälöityinä paketteina. Ainoastaan yksi vastaaja sanoi, että jos pakettien hintaa nostettaisiin, se arvioisi mahdollisuutta ostaa yksittäisiä palveluja ja yhdistää ne sisäisesti. Muut vastaajat huomauttivat, että ne eivät odota hinnankorotuksia tai että ne hyväksyisivät yhtenäisen hinnankorotuksen, koska niillä ei olisi valinnanvaraa, sillä ne tarvitsevat kyseiset palvelut.

(90) Tietyn palveluryhmän määrittely erillisiksi merkityksellisiksi markkinoiksi olisi vastoin markkinoiden toiminnan taloudellista perustaa. Ensinnäkin, kuten edellä 77 kappaleessa selitettiin, jokainen näistä palveluista perustuu samankaltaisiin perustekijöihin, jotka ovat tärkeimpien toimittajien käytettävissä. Tarjolla olevat palveluryhmät ovat siksi jossakin määrin korvattavissa keskenään. Toiseksi asiakkailla on tarpeita, jotka voidaan täyttää lukuisilla eri palveluryhmiä käsittävillä tavoilla. Asiakkaat voivat myös vaatia sopimuksen aikana sellaisia lisätoimintoja tai -palveluja, jotka edellyttävät joidenkin muiden palveluryhmien käyttöä. Merkityksellisissä tuotemarkkinoissa olisi siksi keskityttävä tärkeimpiin verkon osiin (eli datasiirron yhteyskäytäntöihin) ja maailmanlaajuisten telepalvelujen muihin ominaisuuksiin. Nämä datasiirron yhteyskäytännöt ovat se perustekijä, jonka välityksellä muut kehittyneemmät maailmanlaajuiset telepalvelut toimivat.

(91) Yksittäiset palvelut voidaan jakaa eri alaryhmiin, joiden sisällä olevat palvelut ovat jossakin määrin korvattavissa keskenään. Palvelujen kokonaisvalikoimaan kuuluvien eri palvelujen välillä ei ole kuitenkaan täydellistä korvattavuutta vaan asiakas näyttää pikemminkin etsivän tarpeensa täyttävää pakettia. Eri markkinatoimijat voivat tarjota asiakkaiden samoihin vaatimuksiin ratkaisuja, jotka perustuvat erilaisiin palveluihin.

(92) Komission tekemään tutkimukseen osallistuneet vastaajat olivat yleensä samaa mieltä komission toimittamasta tuoteluokituksesta, joka perustuu osapuolten tarjoamien telepalvelujen luetteloon. Eri kilpailijat jakoivat tuon luokituksen kuitenkin eri tavoilla alaryhmiin yrittäessään analysoida, olivatko markkinat suppeammat. Lisäksi eräs kolmas osapuoli väitti, että X.25:n, maailmanlaajuisten ohjelmistoteknisesti määriteltyjen verkkojen (software

([26]) IV/JV.15 – BT/AT&T, 30.3.1999.
([27]) IV/M.1396 – AT&T/IBM Global Network.

defined networks), hallitun kaistanleveyden, IP-palvelujen (Internet-palvelinpalvelujen, lisäarvoa tuottavien IP-palvelujen, hallitun IP:n, maailmanlaajuisten sanomanvälityspalvelujen, välimuistitallennuksen) ja VSAT-yhteyksien (very small aperture terminals) kaltaiset muut palvelut kuuluivat myös niihin palveluihin, jotka olisi sisällytettävä tuotemarkkinoiden määritelmään.

(93) Komissio kysyi kilpailijoiden ja asiakkaiden mielipiteitä tuotemarkkinoiden määritelmästä. Markkinoihin sisältyvien tuotteiden laajuudesta oltiin lähes yleisesti yhtä mieltä, mutta eräistä tekijöistä esiintyi joitakin näkemyseroja.

(94) Kahden vastaajan mielestä aivan huipputason asiakkaille on olemassa erilliset markkinat, jotka erottavat ne muista asiakkaista. Yhden vastaajan mukaan tällaisten markkinoiden asiakkaat toimivat maailmanlaajuisesti ja vaativat sellaisia maailmanlaajuisessa erillisverkossa tarjottavia palveluja, joilla voitaisiin yhdistää kaikki yrityksen toimipaikat toisiinsa. On kuitenkin vaikeaa erottaa muista sellaista erityistä yritysryhmää, joka vaatii tällaista palvelutarjontaa. Jokaisen yrityksen toimipaikat ovat luonteeltaan ja levinneisyydeltään erilaiset kuin muiden yritysten, esimerkiksi verkon tiheys voi olla paljon suurempi yhdessä maassa, jossa yrityksellä on laaja jakeluverkko, kuin naapurimaassa, jossa sillä on ainoastaan tuotantolaitteistoja. Yritysostot voivat muuttaa markkinoita erittäin nopeasti. Käytännössä kaikki maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla olevat markkinatoimijat, joita käsitellään jäljempänä 206–218 kappaleessa, voivat palvella sekä maailmanlaajuisten yritysten suppeaa ryhmää että niitä yrityksiä, jotka tarvitsevat verkkoa harvemmissa maissa. Jälkimmäisillä yrityksillä voi olla muita paikallisia toimittajia, jotka voivat täyttää osan niiden tarpeista, mutta ainoastaan todella maailmanlaajuiset toimijat voivat tarjota niille maailmanlaajuisen verkon.

Palvelujen tuottaminen itse ja niiden ulkoistaminen

(95) Asiakkaat, jotka haluavat itse huolehtia maailmanlaajuisten telepalvelujen tarpeistaan, ostavat joitakin niistä osista, jotka sisältyvät maailmanlaajuisiin telepalvelupaketteihin. Palvelujen tuottaminen itse ei kuitenkaan sinänsä ole osa niitä markkinoita, jotka on kuvattu edellä 86 kappaleessa. Lisäksi, kuten BT/AT&T-päätöksessä todettiin, palvelujen tuottaminen itse on strateginen valinta. Asiakkaat, jotka päättävät ostaa palvelupaketteja, eivät todennäköisesti palaa palvelujen tuottamiseen itse, vaikkei se mahdotonta olekaan, koska takaisin siirtymisestä ja palvelujen hoitamiseen tarvittavien yrityksen sisäisten voimavarojen ja asiantuntemuksen rakentamisesta aiheutuvat kustannukset ovat korkeat. Ainoastaan yksi asiakas tarjosi konkreettisen esimerkin käsittelemättömän kaistanleveyden tuottamisesta yrityksen sisäisesti, mikä tehtiin ainoastaan yhdessä maassa. Tämä mahdollisuus Euroopan laajuisena palveluna oli nimenomaisesti torjuttu, koska palvelujen sisäistämistä ei voitu toteuttaa koko Euroopan laajuisesti, saati sitten maailmanlaajuisesti. Muut asiakkaat torjuivat nimenomaisesti mahdollisuuden siirtyä takaisin yrityksen sisäiseen verkkoon erikoispalveluja lukuun ottamatta. Samankaltainen perustelu pätee palvelujen ulkoistamiseen, jossa verkon toimittaja on ulkopuolinen yritys ja lisäksi verkkoa hoitava henkilökunta työskentelee toimittajan lukuun. Asiakkaalle olisi tällaisissa oloissa vieläkin vaikeampaa palata jonkinmuotoiseen palvelujen tuottamiseen itse. Siksi kummankaan näistä toiminnoista ei voida katsoa kuuluvan merkityksellisille markkinoille.

Päätelmä

(96) Komission tutkimus vahvistaa, että BT/AT&T-päätöksessä annettu markkinoiden määritelmä oli oikea ja että se vielä tarkentui, kun tunnistettiin ero datasiirron perusyhteyskäytäntöjen ja niiden välityksellä toimivien korkeampien lisäarvopalvelujen välillä.

C. *ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT*

HUIPPUTASON TAI YLEISET INTERNET-YHTEYDET

(97) Komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessä, että huipputason yhteyksien markkinat olivat maailmanlaajuiset. Osapuolet eivät ole kiistäneet tätä sinänsä, ja ne myöntävät, että yhteyksien kysyntä on maailmanlaajuista. Ne väittävät kuitenkin, että alueellinen (eurooppalainen) kysyntä kasvaa ja että markkinat eivät ole hierarkkiset. Osapuolet myös toistivat tämän väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa. Väittämä on kuitenkin vastoin komission tässä menettelyssä tekemiä havaintoja. Komission tekemä markkinatutkimus on vahvistanut, että Internet-yhteyksien kysyntä jatkuu ulottuvuudeltaan maailmanlaajuisena ja että alueellisen sisällön lisääntymisestä, useista uusista markkinatoimijoista sekä muun muassa peilauksen ja välimuistien käytöstä huolimatta toissijaiset Internet-palveluntarjoajat ovat edelleen riippuvaisia lukumäärältään rajallisista huipputason verkontarjoajista maailmanlaajuisten yhteyksien hankkimiseksi. Vaikka suurin osa tähän asti ilmaantuneista huipputason verkontarjoajista toimii pääasiassa Yhdysvalloissa, ne ovat ainoita verkontarjoajia, jotka voivat toimittaa kauttakulkuliikennettä kaikkiin Internetin osiin. Koska Internet on rakenteeltaan hierarkkinen, huipputason verkkoyhteyksien hinnankorotus vaikuttaisi kuluttajiin kaikkialla maailmassa. Siten olemassa on käytännössä yhdet maailmanlaajuiset markkinat.

MAAILMANLAAJUISET TELEPALVELUT

(98) Komissio totesi BT/AT&T-päätöksessä, että maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinat ovat maailmanlaajuiset. Ilmoituksen tehneet osapuolet olivat ilmoituksessaan samaa mieltä tästä määritelmästä. Tämä markkinoiden määritelmä saa laajalti vahvistuksen myös kolmansilta osapuolilta. Eräs kolmas osapuoli on antanut ymmärtää, että jotkin eurooppalaiset yritykset kääntyvät yleensä ensin eurooppalaisen tarjoajan puoleen joidenkin palvelujen hankkimiseksi ja ottaisivat yhteyttä yhdysvaltalaisiin tarjoajiin ainoastaan, jos hinta nousisi 5–10 prosenttia. Asiakkaiden toimittamat palveluntarjoajien luettelot vahvistavat kuitenkin sen näkemyksen, jonka mukaan juuri maailmanlaajuisia toimijoita pidetään maailmanlaajuisten telepalvelujen tärkeimpinä tarjoajina.

(99) Niinpä komissio on perustanut tarkastelunsa BT/AT&T-päätöksessä käyttämäänsä maailmanlaajuisten maantieteellisten markkinoiden määritelmään, joka tunnistettiin edellä 98 kappaleessa, koska tutkimuksessa ei ole esitetty mitään sellaisia todisteita, jotka asettaisivat nykyisen määritelmän kyseenalaiseksi.

D. *ARVIOINTI*

HUIPPUTASON TAI YLEISET INTERNET-YHTEYDET

Julkisesti saatavilla olevat tilastot markkinaosuuksista

(100) Komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessä, että MCI:n ja WorldComin Internet-toimintojen yhdistäminen olisi johtanut huipputason yhteyksien markkinoilla määräävän aseman syntymiseen. MCI WorldComin nykyiset Internet-toiminnot tulivat WorldComilta komission hyväksyttyä MCI:n Internet-liiketoiminnan luovuttamisen MCI:n ja WorldComin välisen sulautuman hyväksymisen ehdoksi. MCI ja WorldCom olivat komission tekemän päätöksen aikaan markkinajohtajia, joiden yhteenlaskettu markkinaosuus oli noin [30–40]* prosenttia entisen WorldCom-yhtymän osalta ja [10–20]* prosenttia entisen MCI-yhtymän osalta. Sprintin todettiin olevan tuolloin toiseksi suurin huipputason verkontarjoaja, jonka markkinaosuus oli 10–15 prosenttia.

(101) Osapuolet väittävät, että kuten komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessä, sen paremmin koko Internet-sektorin kuin minkään sen merkityksellisen alasektorinkaan koosta ei ole julkisesti saatavilla mitään luotettavaa arviota, eikä yksimielisyyttä ole myöskään käytettävästä mittayksiköstä. Lisäksi osapuolet väittävät, kuten komissio totesi päätöksessä, että Internet-palveluntarjoajilla ei ole mitään erityistä velvollisuutta julkistaa Internetistä saamiaan tuloja ja ettei julkistaminen ole yhtenäistä. Niinpä osapuolet eivät voi tarjota tarkkaa arviota Internet-alan koosta eivätkä markkinamittaria. Jopa Internet-tulot, joita MCI ja WorldCom pitivät WorldCom/MCI-päätöksessä tarkoituksenmukaisena välineenä markkinaosuuksien mittaamiseen, voivat osapuolten mukaan olla helposti epätarkkoja. Liikennevirrat, joita komissio käytti WorldCom/MCI-päätöksessä, olisivat vieläkin puutteellisempia, eikä niitä voida mitata tekniseltä kannalta katsoen tarkasti, koska yleisesti hyväksyttyjä mittareita ei ole. […]* Sprint kuitenkin arvioi, että huipputason verkontarjoajien vuoden 1999 tuloihin perustuvat markkinaosuudet ovat seuraavat: MCI WorldCom [35–40]* prosenttia, AT&T [10–15]* prosenttia, Sprint [alle 10]* prosenttia ja Qwest [alle 5]* prosenttia ([28]).

(102) Osapuolet esittivät useita julkisesti saatavilla olevia lähteitä, jotka tarjoavat arvioita markkinaosuuksista ([29]). Näiden lähteiden mukaan MCI WorldComin markkinaosuuden arvioidaan olevan vähintään 17 prosenttia ja enintään 21–45 prosenttia ja Sprintin markkinaosuuden vähintään 3 prosenttia ja enintään 13–21 prosenttia. 17 prosentin ja 3 prosentin osuuksiin liittyvät arviot perustuvat Internet-palveluntarjoajien tuloihin ja osuuteen per myyjä. Nämä luvut olisi kuitenkin jätettävä pois laskuista, kun otetaan huomioon, että ne sisältävät AOL:n ja MSN:n kaltaisia yrityksiä, jotka eivät toimi asian kannalta merkityksellisillä markkinoilla, koska ne eivät omista mitään huipputason yhteyksiä tarjoavia verkkoja. Näin ollen yhteenlasketuksi markkinaosuudeksi tulee noin 34–55 prosenttia. Myös osapuolten toimittamien itsenäisten kolmansien osapuolten tekemien arvioiden mukaan sulautuman osapuolten markkinaosuus on 20–25 prosenttia MCI WorldComin osalta ja 13–20 prosenttia Sprintin osalta ja sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen 34–45 prosenttia ([30]). Nämä markkinaosuudet ovat sopusoinnussa myös niiden lukujen kanssa, jotka komission markkinatutkimukseen

([28]) […]*.

([29]) TeleGeography 1999, The World's Top ISPs (winter 1998–99), s. 122.; International Data Corporation, Internet Service Provider Market Review and Forecast, s. 17; Cahners In-Stat Group, Show Some Backbone: ISPs Report Increasing Demand and Shifting Vendor Preference, s. 7; Boardwatch, joulukuun 1999 numero; Datamonitor, The Future of the Internet; Hearing on the MCI WorldCom-Sprint Merger Before the [US] Senate Committee on the Judiciary, todistuskappale 3 (4.11.1999) (todistajana Tod A Jacobs, Senior Telecommunications Analyst, Sanfor C. Bernstein & Co., Inc.), Bernstein Research, MCI WorldCom, maaliskuu 1999, s. 51; OECD, Internet Traffic Exchange: Developments and Policy, DSTI/ICCP/TISP(98)1/FINAL, s. 22 ja s. 58–59.

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

osallistuneet vastaajat toimittivat ([31]). Sulautuman osapuolten liikennemäärien koko olisi myös liitettävä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen maailmanlaajuiseen verkkoon (kapasiteettiin). MCI WorldComin Internet-osastolla UUNetillä on yli 2 000 puhelinverkkoyhteyttä, joista 500 sijaitsee Yhdysvaltain ulkopuolella. Verkko on vähintään kaksi kertaa suurempi kuin mikään toinen IP-verkko maailmassa ja 4–5 kertaa suurempi kuin useimmat IP-runkoverkot ympäri maailmaa ([32]). Lisäksi UUNetillä on erittäin suuri modeemipankki, joka palvelee valinnaisten yhteyksien tukkuasiakkaita […]*.

Komission arviot markkinaosuuksista

(103) Kaikilla markkinatoimijoilla on sarja liikenteenvaihtosopimuksia, joiden avulla ne saavat täysin maksuttomat Internet-yhteydet. Näiden markkinatoimijoiden tunnistaminen edellyttää kaikkien Internet-yhteydentarjoajien välisten liikenteenvaihto- ja kauttakulkuyhteyksien tarkastelua ja niiden yhteydentarjoajien eristämistä, jotka saavat yhteytensä ainoastaan joko asiakaskunnaltaan tai muiden verkkojen kanssa tekemiensä liikenteenvaihtosopimusten avulla. Kun otetaan huomioon julkisten yhdysliikennepisteiden esille nostattamat laatukysymykset, on todennäköistä, että ainoastaan ne, jotka vaihtavat yksityisesti liikennettä muiden verkkojen kanssa, kykenevät todellisuudessa hankkimaan huipputason yhteydet.

(104) Monet niistä, joita kuultiin komission tekemän tutkimuksen aikana, mainitsivat samat viisi huipputason verkkoa (MCI WorldCom, Sprint, AT&T, Cable & Wireless ja GTE), jotka ovat asemaltaan vahvempia kuin kaikki muut. Niinpä komissio tarkasteli nämä avaintoimijat käsittäviä liikenteenvaihtosopimuksia määrittääkseen luettelon mahdollisista huipputason yhteydentarjoajista. Koska liikenteenvaihtosuhteiden julkistaminen on luottamuksellisuuden kannalta ongelmallista, komissio valitsi ne yritykset, jotka vaihtavat liikennettä sekä MCI WorldComin että Sprintin kanssa, selvittääkseen, keitä voitaisiin pitää huipputason yhteydentarjoajina. Tämän tutkimuksen perusteella markkinatoimijoiksi tunnistettiin seuraavat yritykset: […]*.

(105) Eräs kolmas osapuoli tarjosi kuitenkin omaa luetteloaan huipputason yhteydentarjoajista laskemalla niiden reittien lukumäärän, jotka olivat käytettävissä kyseisten yhteydentarjoajien verkkoihin pääsemiseksi. Jos näihin verkkoihin pääsisi suoraan pikemminkin kuin kolmannen osapuolen verkon välityksellä, yhteydentarjoajat lisättäisiin luetteloon. Tämän luettelon havaittiin poikkeavan hieman niiden yritysten luettelosta, jotka vaihtavat liikennettä sekä MCI WorldComin että Sprintin verkkojen kanssa. Yrityksiä, jotka eivät sisältyneet kolmannen osapuolen ehdottamaan luetteloon, ei poistettu markkinatoimijoiden joukosta, kun taas ne, jotka sisältyivät tuohon luetteloon mutta jotka eivät vaihtaneet liikennettä molempien verkkojen kanssa, lisättiin markkinatoimijoiden joukkoon. Tämän perusteella markkinatoimijoiksi lisättiin seuraavat neljä yritystä: Exodus, Digex, Abovenet ja Epoch. Yhteensä tarkastelussa saatiin selville 17 verkkoa (tai verkkoryhmää), jotka osallistuvat huipputason Internet-yhteyksien markkinoille.

(106) Kaikkien muiden Internet-yhteydentarjoajien, jotka eivät sisälly tähän luetteloon, on ostettava kauttakulkupalveluja ainakin yhdeltä viidestä suurimmasta tarjoajasta. Jos jokin verkko ei kykenisi vaihtamaan liikennettä vähintään viiden suurimman yhteydentarjoajan kanssa, sen koko Internet-kattavuudessa olisi huomattavia puutteita. On mahdollista, että niiden toimijoiden lukumäärä, jotka ovat todellisia huipputason verkkoja, on itse asiassa pienempi kuin niiden lukumäärä, jotka vaihtavat liikennettä Sprintin ja MCI WorldComin kanssa. Jotkin tunnistetuista yrityksistä saattavat saada yhteytensä julkisten liikenteenvaihtojärjestelyjen välityksellä, joiden avulla ne eivät kykene tarjoamaan laadultaan parhaita yhteyksiä. Lisäksi jokainen uusi liikenteenvaihtokumppani, vaikka tietenkin vaihtaakin liikennettä kahden alkuperäisen kumppanin kanssa, ei ehkä vaihda liikennettä joka ikisen muun liikenteenvaihtokumppanin kanssa, joka myös vaihtaa liikennettä kahden alkuperäisen kanssa. Siinä mielessä ne eivät ehkä täysin kykene kattamaan koko Internetiä maksuttomasti. Arvioinnissa kuitenkin oletettiin, että jokaisen, jolla on maailmanlaajuiset liikenteenvaihtoyhteydet MCI WorldComiin ja Sprintiin, katsottaisiin olevan toivottava liikenteenvaihtokumppani kaikkien niiden muiden mielestä, joilla olisi nuo samat yhteydet. Tämä olettamus suosii osapuolia, koska se laajentaa markkinatoimijoiden alaa.

a) **Liikennemääriin perustuvat markkinaosuudet**

(107) Osapuolet ovat väittäneet, että liikennemäärämittauksissa on suuria puutteita. Liikennemäärämittauksissa mitataan liikennettä, joka kulkee tiettyjen verkonosien läpi tiettynä aikana, ja koska IP-reititys on dynaamista, sama kahden palvelimen välillä lähetetty tieto ei ehkä aina kulje samoissa verkoissa. Lisäksi koska liikenne kulkee lähtöpaikasta määränpäähän useamman kuin yhden verkon

([31]) Bell Atlantic arvioi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuudeksi 50–70 prosenttia, Cable & Wireless arvioi, että MCI WorldComin osuus maailmanlaajuisesta Internet-liikenteestä on 50 prosenttia ja Sprintin osuus 18 prosenttia vuonna 1998.

([32]) WorldCom: Still a Cool Company, Salomon Smith Barney, 7.2.2000, s. 2.

läpi, liikenteen kokonaismäärän arvioiminen yhdistämällä jokaisen runkoverkon hoitamat määrät merkitsee väistämättä kaksinkertaista laskemista. Koska kaksinkertaisen laskemisen määrä vaihtelee runkoverkkojen välillä, liikennearvioihin perustuvat markkinaosuudet voivat olla harhaanjohtavia.

(108) Osapuolet väittävät myös, että liikennemääräarviot voivat heijastaa kyseessä olevan verkon erityisarkkitehtuuria. Monia solmuja sisältävän runkoverkon tarjoaja saattaa tuottaa pienen määrän runkoverkkoliikennettä verrattuna vain muutamia solmuja sisältävän runkoverkon tarjoajaan, mikä on yksinkertaisesti seuraus verkontarjoajan käyttämästä verkkoarkkitehtuurista. Tämä johtuu siitä, että solmu voi reitittää liikenteen suoraan kaikille niille loppukäyttäjille, jotka saavutetaan tuon solmun välityksellä, ja lähettää runkoverkkoon ainoastaan sen liikenteen, joka on tarkoitettu muiden solmujen välityksellä saavutettaviin määränpäihin, ja se voi laskea ainoastaan jälkimmäisen runkoverkkoliikenteeksi.

(109) Koska markkinavoima voi kuitenkin olla peräisin tietyn verkon kokonaiskoosta, voidaan väittää, että markkinaosuuksien mittaus liikennemäärien perusteella on tarkempi väline markkinavoiman arvioimiseen.

(110) Verkkojen lähettämän tai vastaanottaman liikenteen kokonaismääristä ei ole suoraan saatavilla tilastoja. Niinpä liikenteeseen perustuvien markkinaosuuksien laskemiseksi oli otettava käyttöön ”alhaalta ylöspäin” -lähestymistapa. Tätä varten on tunnistettava markkinatoimijat ja laskettava yhteen niiden kunkin tekemät mittaukset verkkojensa läpi kulkevasta liikenteestä markkinoiden koon selville saamiseksi. Ei kuitenkaan voitu osoittaa varmasti, että kyseessä olevat markkinatoimijat olivat aina mitanneet liikennemääriä täysin yhtenäisesti. Siksi oli keksittävä vaihtoehtoinen tapa laskea liikenteeseen perustuvia markkinaosuuksia.

(111) Minkä tahansa verkon liikenteen kokonaismäärä sisältää muiden tunnistettujen verkkojen kanssa vaihdetun liikenteen ja verkon sisäisen liikenteen (eli tässä verkossa vaihdetun asiakkaiden välisen liikenteen). Markkinaosuudet voidaan laskea liikenteen suhdelukujen avulla seuraavan menetelmän mukaisesti, eikä Internet-liikenteen kokonaismäärän käyttö laskemisessa ole välttämätöntä. Verkon A markkinaosuuden suhde verkon B markkinaosuuteen on yhtä kuin verkon A kautta kulkevan kokonaisliikenteen suhde verkon B kautta kulkevaan kokonaisliikenteeseen. Jos tämän suhteen molemmat tekijät jaetaan verkkojen A ja B välillä vaihdetun liikenteen kokonaismäärällä, verkon A markkinaosuuden suhde verkon B markkinaosuuteen on yhtä kuin se suhde, joka vallitsee verkon B kautta kulkevassa kokonaisliikenteessä olevan verkon A suhteellisen osuuden ja verkon A kautta kulkevassa kokonaisliikenteessä olevan verkon B suhteellisen osuuden välillä. Niinpä markkinaosuudet voidaan laskea sen perusteella, mikä on kunkin verkon suhteellinen osuus kunkin verkon kautta kulkevan liikenteen kokonaismäärästä. Kunkin verkon suhteellinen osuus voidaan laskea sitten käyttämällä ainoastaan tämän verkon tuottaman liikenteen tilastoja. Tämän avulla markkinaosuuksien arvioimisessa ei tarvitse laskea yhteen eri verkkojen tekemiä mittauksia. Sen avulla voidaan myös estää, etteivät mittausmenetelmien mahdolliset erot verkkojen välillä vääristä markkinaosuuksien laskemista.

(112) Viiden suurimman verkon toimittamien tietojen perusteella oli mahdollista päätellä kunkin verkon suhteellinen osuus liikenteestä neljän muun verkon ja muiden liikenteenvaihtokumppanien kanssa. Yrityksen omistaessa useita verkkoja, joista jotkin ostivat kauttakulkuliikennettä ja toiset puolestaan vaihtoivat liikennettä, kaikki liikenne laskettiin yhteen ja sitä pidettiin liikenteenvaihtona. Tämä olettamus hyödyttää osapuolia, koska nämä ovat enimmäkseen tällaisessa tilanteessa pienempien kilpailijoidensa kanssa.

(113) Verkon A ja verkon B markkinaosuuksien suhde saadaan selville laskemalla yhteen kummankin verkon suhteellinen osuus näiden verkkojen välillä vaihdetusta liikenteestä. Tätä menetelmää voidaan soveltaa myös verkkoihin A ja C ja sitten verkkoihin C ja B toisen arvion saamiseksi verkon A ja verkon B markkinaosuuksien suhteesta. Komissio käytti tätä lähestymistapaa jokaiseen viidestä suurimmasta verkosta ja sai väitetiedoksiantoa varten seuraavan suhdelukutaulukon ([33]):

	Verkon X koon suhde MCI WorldComin verkon kokoon
GTE	[...]*
Sprint	[...]*
C&W	[...]*
MCI WorldCom	[...]*
AT&T	[...]*
Yhteensä	[...]*

(114) Kun tätä menetelmää sovelletaan oletettuihin markkinoihin, joilla toimivat MCI WorldCom, Sprint, Cable & Wireless, GTE ja AT&T (tämä vastaa merkityksellisiä markkinoita sellaisina kuin Sprint ne määritteli WorldCom/MCI-sulautumaa koskeneessa vastauksessaan vuonna 1998), MCI WorldCom -yhtymän osuus näistä markkinoista olisi 46–51 prosenttia ja Sprint toisi siihen lisää [10–20]* prosenttia, eli yhteensä se olisi [56–71]* prosenttia.

([33]) Nämä suhdeluvut annetaan vaihteluväleinä kolmansien osapuolten toimittamien tietojen luottamuksellisuuden suojelemiseksi.

(115) Kun markkinaosuuksia laskettiin sellaisten markkinoiden perusteella, joilla toimisi mahdollisesti 17 huipputason verkkoa, 12:n jäljellä olevan verkon koosta oli tehtävä oletuksia. Tulojen kanssa sopusoinnussa olevana yleisoletuksena oli se, että liikenne, joka kulkee läpi yhden näistä verkoista, ei voisi olla suurempi kuin se liikenne, joka kulkee läpi minkä tahansa viidestä suurimmasta verkosta. Koska viidestä suurimmasta huipputason Internet-yhteydentarjoajasta pienimmän läpi kulkevan kokonaisliikenteen suhde MCI WorldComin liikenteeseen on […]*, jäljellä olevien 12 verkon yhteenlaskettu suhdeluku ei voi olla suurempi kuin 12 kertaa […]*.

(116) Tämän perusteella ja olettaen, että nämä 12 verkkoa eivät ole samankokoiset, 12 verkon läpi kulkevan kokonaisliikenteen pitäisi vastata MCI WorldComin liikennettä. Markkinaosuusarvioiden mukaan MCI WorldCom -yhtymän osuus on noin 32–36 prosenttia, ja Sprint tuo siihen lisää [5–15]* prosenttia, ja jokaisen kilpailijan osuus on enintään 10–15 prosenttia. Sprintin ja MCI WorldComin yhteenlaskettu markkinaosuus on siten [37–51]* prosenttia. Tämä johtaa seuraaviin markkinaosuuksiin:

	Verkon X koon suhde MCI WorldComin verkon kokoon	Markkinaosuudet
GTE	[...]*	[0–10]* %
Sprint	[...]*	[5–15]* %
C&W	[...]*	[0–10]* %
MCI WorldCom	[...]*	[32–36]* %
AT&T	[...]*	[5–15]* %
Muut A	[...]*	
Muut B	[...]*	

(117) Vaikka oletettaisiinkin, että 12 muun verkon läpi kulkevan liikenteen kokonaismäärä on kaksi kertaa suurempi kuin MCI WorldCom -yhtymän liikenteen kokonaismäärä (mikä on mahdotonta, kuten edellä 115 kohdassa nähtiin, koska kyseiset verkot eivät voi olla yhteiskooltaan yli 1,8 kertaa suuremmat kuin MCI WorldCom), osapuolten yhteenlaskettu markkinaosuus olisi silti noin 32–35 prosenttia ja [jopa]* kolme kertaa suurempi kuin seuraavan verkon.

b) **Tuloihin perustuvat arviot markkinakoosta ja -osuudesta**

(118) Edellä mainitun perusteella yhteensä 17 Internet-yhteydentarjoajaa olisi kuulunut huipputason verkon määritelmän piiriin. Markkinoiden yhteiskoosta ei ollut saatavilla kattavia tietoja, ja kahden yrityksen liikevaihto oli arvioitava, koska tarkkoja lukuja ei ollut saatavilla ([34]). Näistä kahdesta yrityksestä kummankin tuloiksi arvioitiin 100 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria, jonka uskottiin ylittävän huomattavasti niiden todelliset tulot.

(119) Markkinaosuudet laskettiin väitetiedoksiannossa kahden vaihtoehtoisen menetelmän perusteella. Ensimmäisessä otettiin huomioon kaikki Internet-tulot (mukaan lukien valinnaisista ja kiinteistä yhteyksistä, Internet-palvelimista, yhteispalvelimista ja muista lähteistä saadut tulot). Tämän perusteella markkinoiden koko oli noin 6 500 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria, ja MCI WorldComin markkinaosuus oli [40–50]* prosenttia ja Sprintin puolestaan [5–15]* prosenttia. Ainoastaan yksi muu toimija (AT&T) sai markkinaosuudekseen 10–15 prosenttia, ja kahden toimijan (C&W ja PSINet) markkinaosuudet olivat 5–10 prosenttia. Kaikki nämä tulot liittyvät Internet-yhteyksien tarjoamiseen. […]*. Samoin valinnaisten yhteyksien tarjoaminen tuottaa liikennettä, suurentaa asiakaskuntaa ja siis markkina-asemaa.

(120) Toisessa menetelmässä otettiin huomioon kiinteiden yhteyksien tarjoamisesta saadut tulot. Tämän menetelmän etuna on se, että siinä käytetään ainoastaan yhteyksien tarjoamisesta saatuja tuloja, vaikkei se katakaan kaikkia yhteyksien tarjoamisesta saatuja tuloja. Vastaajat eivät kuitenkaan aina kyenneet erittelemään Internet-tulojaan, eikä tässä lähestymistavassa oteta huomioon valinnaisista yhteyksistä saatuja tuloja. Voidaan kuitenkin sanoa, että koska tämä menetelmä ei sisällä kaikkia merkityksellisiä Internet-tuloja, sitä voidaan käyttää ainoastaan lisäosoituksena markkinaosuuksista. Niiden yritysten tapauksessa, joiden osalta ei ollut saatavissa tietoja kiinteiden yhteyksien tuottamista tuloista, näiden tulojen katsottiin olevan kolmannes kaikista Internet-tuloista. Tämä vastaa molempien ilmoituksen tehneiden osapuolten kiinteiden yhteyksien tarjoamisesta saamien tulojen suhdetta niiden kaikkiin Internet-tuloihin ([…]* ja […]*). Jos noiden tulojen oletettiin olevan puolet kaikista Internet-tuloista, yhteenlasketuksi markkinaosuudeksi tulee [30–40]* prosenttia. Tämän perusteella MCI WorldComin osuus oli [15–25]* prosenttia, ja Sprint lisäsi siihen noin [5–15]* prosenttia, jolloin yhtymän yhteenlasketuksi markkinaosuudeksi tuli noin [20–40]* prosenttia. Kolmen lähimmän kilpailijan markkinaosuudet olivat 10–15 prosenttia.

([34]) Ilmoituksen tehneet osapuolet ja kolmannet osapuolet toimittivat suurimman osan tiedoista, joita käytettiin markkinaosuuksien laskemiseen tulojen ja liikenteen perusteella, Yhdysvaltain oikeusministeriölle vastauksena siviilioikeudellisiin tutkintavaatimuksiin luopumalla salassapitovelvollisuudesta molempien kilpailuviranomaisten hyväksi.

(121) Vaikka osapuolet korostivatkin toistuvasti, että niiden mielestä tulot ovat ainoa luotettava osoitus markkinaosuudesta tällä alalla, monet muut kilpailijat viittasivat pelkkien tulotietojen liiallisen huomioon ottamisen mahdollisiin vaaroihin. Vaikka Internetin perusyhteyksistä saatuja tuloja koskevia tietoja käytettiinkin aina, kun se oli mahdollista, asianomaisilla yrityksillä ei ole mitään velvollisuutta noudattaa erityisiä raportointistandardeja tai edes paljastaa tietoja. Niinpä lukuja oli välttämätöntä käsitellä varovaisesti.

(122) Yrityksiä, jotka vaihtavat liikennettä enintään neljän tärkeimmän yhteydentarjoajan kanssa, voidaan tuskin pitää huipputason verkkoina, koska liikenteenvaihtojärjestelyn puuttuminen yhden yhteydentarjoajan kanssa viidestä suurimmasta osoittaa, että niillä on Internet-yhteyksien tarjoamisessa huomattavia puutteita. Herkkyysanalyysin suorittamiseksi arvioitiin kuitenkin markkinaosuudet, jotta nähtäisiin, aiheuttaako näiden toimijoiden lisääminen markkinatoimijoiden joukkoon merkittävää muutosta lukuihin. Tällaisen arvion (josta on korostettava, että se on erittäin varovainen) mukaan ilmoituksen tehneiden osapuolten yhteenlaskettu kaikkiin Internet-tuloihin perustuva markkinaosuus oli edelleen [35–45]* prosenttia.

c) **Markkinaosuuksien laskemista koskevat päätelmät**

(123) Jos markkinaosuudet laskettaisiin sekä liikennemäärien että tulojen perusteella, sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuus nousisi vaihdetun liikenteen perusteella [37–51]* prosenttiin ([35]) ja tulojen perusteella [30–65]* prosenttiin. Seuraavan kilpailijan markkinaosuus on aina enintään 15 prosenttia. Käytetystä menetelmästä riippumatta komission tutkimus osoittaa, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen tuloihin perustuvat markkinaosuudet ovat yli kolme kertaa suuremmat kuin sen lähimpien kilpailijoiden, ja sen liikenteeseen perustuvat markkinaosuudet ovat puolestaan neljä kertaa suuremmat. Nämä tulokset pätevät jopa siinäkin oletetussa epätodennäköisessä tilanteessa, jossa 12 pienemmän huipputason verkon yhdistelmä olisi kooltaan kaksi kertaa niin suuri kuin MCI WorldCom.

d) **Osapuolten vastaus**

(124) Vastauksessaan väitetiedoksiantoon osapuolet väittivät, että komission tekemät markkinaosuusarviot ovat liian laajat ja että markkinaosuus ei aiheuta vaihteluvälin alapäässä mitään ongelmia kilpailun kannalta. Sekä komission että kolmansien osapuolten tekemät arviot osoittavat myös, että MCI WorldCom olisi menettänyt vuoden 1998 jälkeen merkittävän markkinaosuuden. Lisäksi osapuolet kyseenalaistivat tulo- ja liikennemittausten käytön tässä asiassa, koska niiden väitteen mukaan nämä menetelmät todennäköisesti suurentavat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinaosuutta.

(125) Niiden tietojen mukaan, jotka olivat komission käytettävissä väitetiedoksiannon laatimisen aikaan, MCI WorldComin osuus markkinoista, joilla toimii 17 huipputason yhteydentarjoajaa, on kaikkien Internet-tulojen perusteella [40–50]* prosenttia ([36]). Tätä olisi verrattava WorldComin vuoden 1998 markkinaosuuteen, joka oli [35–45]* prosenttia. Vaikka komission tässä menettelyssä käyttämät oletukset ovatkin osapuolille myötämielisempiä kuin vuoden 1998 WorldCom/MCI-päätöksessä tehdyt oletukset, edellä esitetystä voidaan tehdä se päätelmä, että MCI WorldComin kaikkiin Internet-tuloihin perustuva markkinaosuus on kasvanut vuodesta 1998.

(126) Väitetiedoksiannon antamisen jälkeen osapuolet kuitenkin ilmoittivat komissiolle, että MCI WorldComin Pohjois-Amerikan kiinteistä yhteyksistä saamiin tuloihin olisi lisättävä 110 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria. Niinpä MCI WorldComin markkinaosuus, laskettuna kiinteiden yhteyksien tuottamien tulojen perusteella, kasvaisi alkuperäisestä [20–30]* prosentista (katso edellä 120 kappale) [25–35]* prosenttiin. Tämä antaisi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen yhteenlasketuksi markkinaosuudeksi [35–45]* prosenttia.

(127) Lisäksi MCI WorldComin liikennemääriin perustuva markkinaosuus nousi [32–36]* prosenttiin verrattuna [30–40]* prosentin markkinaosuuteen vuonna 1998. Vuoden 1998 markkinaosuus perustui harvempiin (16) huipputason tarjoajiin.

(128) Vastauksessaan väitetiedoksiantoon osapuolet väittivät, että komissio oli tehnyt taulukoissaan virheitä ja että komission käyttämä menetelmä markkinaosuuksien laskemiseksi liikennemäärien perusteella oli virheellinen. Komissio esitti kaikille kolmelle muulle runkoverkon tarjoajalle, jotka on mainittu edellä 113 kappaleessa, kaikki ne laskelmat, jotka oli tehty niiden toimittamien tietojen perusteella, ja pyysi niitä ilmoittamaan, oliko niiden toimittamat tiedot jäljennetty oikein ja oliko komission käyttämä menetelmä niiden mielestä luotettava. Jokainen näistä muista yrityksistä huomasi joitakin kirjoitusvirheitä mutta myös ilmoitti tietojen kuvaavan oikein niiden tekemiä mittauksia ja olevansa samaa mieltä komission käyttämästä menetelmästä. Kun komissio laski markkinaosuudet uudelleen ottaen huomioon kaikki kirjoitusvirheet, jotka ilmoituksen tehneet osapuolet ja kolmannet osapuolet olivat tuoneet sen tietoon, se havaitsi arvioiduissa markkinaosuuksissa häviävän pieniä vaihteluja (alle puoli prosenttiyksikköä).

([35]) Tämä markkinaosuus nousisi noin [30–40]* prosenttiin, jos tehtäisiin osapuolille äärimmäisen suotuisia oletuksia.

([36]) Sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen yhteenlaskettu markkinaosuus arvioitiin vuonna 1998 [45–55]* prosentiksi (WorldCom [35–45]* % ja MCI [5–15]* %). MCI:n Internet-liiketoiminta myytiin myöhemmin Cable & Wirelessille.

Sulautuman vaikutus kilpailuun

a) **Markkinoiden nykyiset piirteet**

(129) On olemassa merkkejä siitä, että MCI WorldComilla on nykyisin erittäin vahva markkina-asema, joka ei välttämättä tarkoita yhden yrityksen määräävää asemaa huipputason yhteyksien markkinoilla. On kuitenkin selvää, että MCI WorldCom on lähellä tuollaista asemaa. Jo vuonna 1997 MCI WorldComin UUNetillä oli merkittävä markkinaosuus kilpailijoihinsa verrattuna. Tästä oli todistuksena sen alkuvuonna 1997 tekemä päätös, jolla se yritti (yritys, joka lopulta epäonnistui) yksipuolisesti lopettaa liikenteenvaihdon useiden silloisten liikenteenvaihtokumppanien kanssa.

(130) MCI:n ja WorldComin välisen sulautuman jälkeen MCI WorldCom on kyennyt säilyttämään ykkösasemansa, ja monet kilpailijat katsovat sen olevan lähellä määräävää asemaa. Tämän vahvistaa se seikka, että MCI WorldCom kykenee vaatimaan huomattavasti korkeampia hintoja (20–100 prosenttia) kuin yksikään sen kilpailijoista ja Sprint ja säilyttämään samalla johtavan asemansa […]* ([37])[…]* ([38])[…]* ([39]). Kysymys, onko MCI WorldCom yksinään määräävässä markkina-asemassa, voidaan kuitenkin jättää tämän liiketoimen käsittelyssä avoimeksi, koska tutkimus on osoittanut, että sulautuma loisi määräävän aseman.

(131) Osapuolet ovat kiistäneet hintaeron olemassaolon kilpailijoihinsa nähden selittämällä varsinkin, että AT&T:n veloittamat hinnat vastaavat MCI WorldComin hintoja. Huomattava hintaero voidaan kuitenkin havaita heti, kun vertailua laajennetaan muihinkin markkinatoimijoihin kuin pelkästään AT&T:hen.

(132) Sulautuman osapuolten toimittamat tiedot osoittavat myös sen, että [40–80]* prosenttia molempien osapuolten liikenteestä on sisäistä liikennettä (eli liikennettä, jota ei vaihdeta liikenteenvaihtokumppanien kanssa). Kaikkien muiden kilpailijoiden sisäisen liikenteen osuus on korkeintaan 30–35 prosenttia. Lisäksi jopa sulautuman osapuolten kolme suurinta kilpailijaa vaihtaa yli 15 prosenttia liikenteestään sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa. Tämä osoittaa, että sulautuman osapuolet ovat paljon kilpailijoitaan itsenäisempiä ja että kilpailijoiden riippuvuus sulautuman osapuolista on jo nykyisin merkittävä. Se osoittaa myös sen, että sulautuma poistaa yhden MCI WorldComin vahvimmista kilpailijoista. Nämä luvut korostavat myös asiakaskunnan tärkeyttä.

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

(133) Tämän vahvistavat myös osapuolten toimittamat luvut, jotka koskevat osapuolten moniyhteysasiakkaiden osuutta. […]*.

(134) MCI WorldComin ja vähäisemmässä määrin Sprintin vahvuus eroaa jyrkästi Cable & Wirelessin kehityksestä. Jälkimmäisen verkko on seurausta MCI:n Internet-verkon myynnistä vuonna 1998. Sen sisäisen liikenteen suhteellinen osuus on vähentynyt luovutuksen jälkeen, ja sen markkina-asema on huonontunut. Tämän huonontumisen syitä on todennäköisesti paljon mutta niihin kuuluu markkinoilla vallitseva käsitys, ettei siirto ollut täydellinen ja että palvelutarjonta on huonontunut.

(135) Sisäisten liikennemäärien vertailu huipputason Internet-yhteyksiä tarjoavien verkkojen välillä myös korostaa jo nyt vallitsevaa koon epätasapainoa ja riippuvaisuutta markkinatoimijoiden keskuudessa. Muut verkot hankkivat paljon pienemmän määrän yhteyksistään asiakkailtaan ja ovat siksi paljon riippuvaisempia liikenteenvaihtojärjestelyistään (varsinkin MCI WorldComin ja Sprintin kanssa) yleisten yhteyksien tarjoamiseksi kuin MCI WorldCom ja Sprint.

(136) Komission tutkimukseen osallistuneet vastaajat myöntävät yleisesti, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen laaja verkko ja se, että sillä olisi eniten palvelimia ja asiakkaita sekä keskeisiä Internet-sivustoja, on merkittävä tekijä niiden oman suorituskyvyn kannalta, koska niiden asiakkaat vaatisivat yhteyksiä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen verkkoon. Koska sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä olisi suurin määrä asiakkaita, se voisi myös tarjota yhteydet suurimpaan osaan Internetistä. […]* ([40]) […]* ([41]).

(137) On väitetty, ettei toiminneperustaisuus ole tärkeää ja että vuokrattavaa kapasiteettia on runsaasti. Ensinnäkin tämä on vastoin MCI WorldComin omia ennusteita ([42]). […]* ([43]). Komission tutkimus on myös osoittanut, että vaikka kauttakulkuliikenteen kustannukset ovatkin pudonneet huomattavasti, erityisesti Euroopassa viime vuosina, ne eivät ole aina pudonneet yhtä paljon kuin infrastruktuurin vuokrauskustannukset. Siten Internet-yhteyksistä on hyötyä. Tämä hyöty on isompi suuremmille vakiintuneille verkoille, joilla on enemmän reittejä. Voidakseen välttää kapasiteetin vuokrauskuluja tai kauttakulkumaksuja suuremmat eurooppalaiset Internet-palveluntarjoajat ovat nyt rakentaneet Yhdysvaltoihin omia yhteyksiään kauttakulkukustannustensa vähentämiseksi. Ne ostavat kuitenkin edelleen kauttakulkuliikennettä yhdysvaltalaisilta huipputason yhteydentarjoajilta.

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

(138) Osapuolet väittävät myös, että suuren verkon omistaminen ei anna mitään takeita laadusta. Tämä on vastoin komission tekemän tutkimuksen tuloksia ja osapuolten komissiolle toimittamia tietoja. […]* ([44]) Kuten edellä todettiin, yksityisen liikenteenvaihdon merkityksestä on osoituksena suurten yritysasiakkaiden vaatimus yksityisistä liikenteenvaihtopisteistä ([45]), koska tämä parantaa yhdysliikenteen luotettavuutta. Koska ainoastaan suurimmilla huipputason yhteydentarjoajilla on yksityisiä liikenteenvaihtojärjestelyjä toistensa kanssa, verkon koko ja sen arkkitehtuuri saavat aikaan luotettavuutta. […]* ([46]) Komission tutkimus on osoittanut myös sen, että UUNet tarjoaa jo nykyisin palvelutasosopimuksensa välityksellä sellaista palvelua, jonka laatu takaa paljon pienemmät liikenteen siirtoviiveet kuin yksikään sen kilpailijoista. Siten sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä olisi asiakaskuntansa lisäksi myös yksi laajimmista verkoista, joka yltäisi ainakin […]* maahan, ja palveluntaso, johon sen kilpailijat eivät ole tähän asti voineet vastata.

b) **Internetin vuodesta 1998 tapahtuneen kasvun vaikutus**

(139) Internet on kasvanut viime vuosina ennennäkemättömällä tavalla. Osapuolten mukaan nopea kasvu on johtanut siihen, että markkinoille on tullut huomattavasti uusia toimijoita ja että tarjonta on lisääntynyt, mikä lisää kilpailua yhteydentarjoajien välillä. Lisäksi monien yhteyksien (multihoming) ja sisällönjakelupalvelujen lisääntynyt käyttö on niiden mukaan siirtänyt liikennettä huipputason verkoista pienempiin verkkoihin. Ja mikä tärkeintä, liikennevirrat ovat muuttuneet yhdysvaltalaiskeskeisistä alueellisemmiksi, varsinkin eurooppalaisiksi, mikä johtuu lisääntyneestä verkkotarjonnasta ja paikallisesta sisällöstä muualla maailmassa.

(140) On kuitenkin todennäköistä, kuten MCI WorldComin varapääjohtaja John Sidgmore myönsi, että yhteydentarjoajat eivät kykene lisäämään kapasiteettia kasvavan kysynnän täyttämiseksi. Koska yhä useammat ihmiset ovat yhteydessä Internetiin nopeampien tietokoneiden ja paikallisten suurinopeuksisten yhteyksien välityksellä, he lähettävät runkoverkkoihin myös enemmän dataa. Esimerkiksi myös multimediasovellusten lisääntynyt käyttö kasvattaa liikennettä. UUNet uskoo kysynnän kasvavan 8–10-kertaiseksi, joten kapasiteettia on lisättävä 800–1000 prosenttia pelkästään nykyisen käytön varmistamiseksi. Sidgmore myönsi olevansa huolissaan siitä, ettei verkkotila riitä kasvavan kysynnän käsittelemiseen ([47]).

(141) Toisin kuin osapuolet väittävät, Internet-liikenteen nopea kasvu ei ole kuitenkaan estänyt sulautuman osapuolia säilyttämästä merkittäviä osuuksia huipputason tai yleisten yhteyksien markkinoista. Erityisesti on todettava, toisin kuin sulautuman osapuolet katsovat, ettei liikenteen kasvu ole vähentänyt huipputason verkontarjoajien keskittyneisyyttä. Vaikka markkinoille on tullut huomattavasti Internet-yhteydentarjoajia ja verkontarjoajia, markkinatutkimus on osoittanut, että huipputason (yleisten) yhteyksien tarjoajia on edelleen rajallinen määrä. Tämä johtuu näille markkinoille pääsyn korkeista esteistä. Yleiset yhteydet voidaan hankkia maksuttomasti ainoastaan, jos asianomaisella verkolla on riittävä asiakaskunta ja riittävä maantieteellinen ulottuvuus. Koska huipputason verkot kasvavat Internetin mukana, kolmansille osapuolille on yhä vaativampaa vetää vertoja niiden koolle voidakseen vaihtaa liikennettä niiden kanssa.

(142) Suurin osa uusista markkinoille tulevista Internet-yhteydentarjoajista on pieniä paikallisia tai alueellisia yhteyden- ja verkontarjoajia, jotka ostavat kauttakulkuliikennettä yleisiä yhteyksiä varten huipputason yhteydentarjoajilta. Lisäksi markkinoille tulleet huipputason yhteydentarjoajat (Cable & Wireless ja AT&T) pääsivät markkinoille hankkimalla olemassa olleita verkkoja (Cable & Wireless osti MCI:n Internet-liiketoiminnan MCI:n ja WorldComin välisen sulautuman jälkeen, ja AT&T osti IBM:n Global Network -liiketoiminnan) mutteivät ole kuitenkaan kyenneet pienentämään merkittävästi sulautuman osapuolten markkinaosuuksia.

(143) Vaikka osapuolet ovat väittäneet, etteivät markkinat ole enää yhtä yhdysvaltalaiskeskeiset ja että eurooppalainen sisältö on valtavasti lisääntynyt, osapuolet itse ovat tunnistaneet, että koko maailman 50 merkittävintä www-sivustoa sijaitsee Yhdysvalloissa. Tämä vastaa myös komission havaintoa, että vaikka eurooppalainen sisältö onkin lisääntynyt, yhteyksistä yhdysvaltalaisiin www-sivustoihin on eurooppalaisten loppukäyttäjien keskuudessa vahva kysyntä. Vaikka EU:sta Yhdysvaltoihin kulkeva liikenne onkin vähentynyt, 50–80 prosenttia EU:sta lähtöisin olevasta liikenteestä kulkee yhä Yhdysvaltoihin. Komission tutkimuksen perusteella on myös selvää, että jotta eurooppalaiset Internet-yhteydentarjoajat ja verkontarjoajat voisivat tarjota asiakkailleen tällaisia palveluja, ja toisin kuin osapuolet väittävät, jopa suuremmat eurooppalaiset yhteydentarjoajat ovat yhä riippuvaisia yhdeltä tai usealta huipputason yhteydentarjoajalta saatavasta kauttakulkuliikenteestä.

([44]) […]*.
([45]) Lisätietoja edellä kappaleessa 23.
([46]) […]*.
([47]) John Sidgmore Spring Internet World 2000 -tapahtumassa, UUNet chair says industry concerned over capacity, Reuters, 4. huhtikuuta 2000.

(144) Komission tutkimus on myös osoittanut, ettei monien yhteyksien ja sisällönjakelupalvelujen käytön lisääntyminenkään ole juurikaan vaikuttanut huipputason yhteydentarjoajien markkinaosuuksiin. Tämä johtuu siitä, että kaikkien uusien markkinatoimijoiden ja näiden tekniikoiden käyttäjien, olivatpa ne eurooppalaisia tai yhdysvaltalaisia, on ostettava yhteyksiä huipputason yhteydentarjoajilta.

c) **Markkinoiden piirteet sulautuman jälkeen**

(145) MCI WorldComin ja Sprintin sulautuma johtaisi sellaisen huipputason verkontarjoajan syntymiseen, joka kykenisi jo pelkän kokonsa avulla toimimaan merkittävässä määrin riippumattomasti kilpailijoistaan ja asiakkaistaan. Koska markkinat ovat laajuudeltaan maailmanlaajuiset, tämä vaikuttaa eurooppalaisiin kuluttajiin yhtä paljon kuin kaikkiin muihinkin kuluttajiin.

(146) Sulautuma luo maailmanlaajuisten Internet-yhteyksien ylivertaisen tarjoajan, jolla on luonnostaan vahva asema, mikä johtuu sen absoluuttisesta ja suhteellisesta koosta kilpailijoihinsa verrattuna. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys kykenee kokonsa ansiosta ohjaamaan kilpailijoidensa ja asiakkaidensa hintoja. Se kykenee myös ohjaamaan teknistä kehitystä. Yhdistynyt yritys kykenee jatkuvasti tällaiseen käytökseen, koska se voi asemansa ansiosta pitää markkinat hallinnassaan varsinkin uhkaamalla huonontaa valikoivasti kilpailijoidensa Internet-yhteyksien tarjontaa (katso jäljempänä 152–164 kappale) ja myös koska sillä on olennainen kyky määritellä ja hyväksyä kaikki uusi tekninen kehitys, jonka avulla voidaan tuottaa kehittyneitä Internet-palveluja (katso jäljempänä 147–151 kappale).

1. *Kyky ohjata teknistä kehitystä*

(147) Sulautuman seurauksena syntyvä yritys voi tarjota verkkonsa avulla laadultaan sellaisia palveluja, joista sen kilpailijoiden on ehkä sovittava sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa voidakseen kopioida niitä. Tästä tulee yhä tärkeämpää uusien kehittyneiden Internet-palvelujen kannalta. Jotta puhetta voitaisiin lähettää IP-verkossa tai videokuvia Internetissä, siirrettävä data on ensin puristettava kokoon ([48]).

(148) Paketinvälitystekniikka ([49]) lähettää datan tehokkainta käytettävissä olevaa reittiä pitkin (ei välttämättä samaa reittiä pitkin). Hyvälaatuisten palvelujen varmistamiseksi on tärkeää, että kaikki data kootaan uudelleen oikeassa järjestyksessä ja toivotulla hetkellä. Jos olemassa ei ole mitään sovittua tapaa antaa tietyntyyppiselle datalle etusija sen kulkiessa Internetissä, datansiirrossa on se luontainen vaara, että kuva tai ääni siirtyy käyttäjän tietokoneeseen vasta sitten, kun kaikki paketit ovat saapuneet (mikä johtaa viiveisiin), tai että ne saattavat siirtyä epätäydellisinä.

(149) Jotta IP-verkossa tapahtuvan puheensiirron, videoneuvottelujen ja Internet-pankkipalvelujen kaltaisten kehittyneempien Internet-palvelujen laatu voitaisiin varmistaa, yhteyden luotettavuus on erittäin tärkeä. Palvelun laadun varmistamiseksi Internet-yhteydentarjoajien on sovittava sellaisesta standardista (yhteyskäytännöstä), joka takaa näiden palvelujen laadun niiden kulkiessa eri verkkojen läpi. Nykyisin ei ole olemassa mitään sovittuja yhteyskäytäntöjä tällaisille palveluille. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys olisi siis ihanteellisessa asemassa kehittääkseen standardeja tällaisille palveluille, joita tarjottaisiin joko pelkästään sen verkossa tai ainakin paljon parempilaatuisina sen verkossa, paitsi jos sen kilpailijat suostuvat tiettyihin ehtoihin. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys kykenisi absoluuttisen ja suhteellisen kokonsa ansiosta sanelemaan ehdot tällaiselle standardien tulevalle laadulle. Tämä vahvistetaan myös osapuolten omissa vastauksissa. […]* ([50]).

(150) MCI WorldComin ja Sprintin muodostaman yhdistelmän liikenteestä yli [40–80]* prosenttia pysyisi niiden verkon sisäisenä. Kaikissa muissa verkoissa sisäisen liikenteen osuus on enintään 32 prosenttia. Muut huipputason Internet-yhteydentarjoajat vaihtavat noin 20 prosenttia kokonaisliikenteestään yhdistyneen yrityksen kanssa, kun muiden huipputason yhteydentarjoajien kanssa vaihdettu liikenne olisi alle [0–5]* prosenttia yhdistyneen yrityksen kokonaisliikenteestä.

(151) IP-verkossa tapahtuvan puheensiirron, suorien videoneuvottelujen ja kehittyneiden sähköisen kaupankäynnin ratkaisujen kaltaiset keskeiset uudet Internet-liikennettä kasvattavat toiminteet ovat käytettävissä vasta silloin, kun palvelunlaadun asianmukainen taso voidaan saavuttaa kauttaaltaan niissä verkoissa, joiden läpi tällaiset palvelut kulkevat. Näin on asia QoS-palvelunlaadun (Quality of Service) tasolla, joka voidaan saavuttaa pitämällä kaikki liikenne ”verkossa” eli yhden ainoan verkon sisällä päästä päähän. […]* ([51]) Lisäksi kun liikenne kulkee liikenteenvaihtopisteen läpi, luontaisena riskinä ovat pakettien katoaminen ja viiveet, jotka vaarantavat mahdollisuuden tarjota näitä palveluja. Sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen suuri verkonsisäisen liikenteen osuus kannustaa sitä huonontamaan yhdysliikennettä ja hillitsee sen halua tukea verkkojen välisiä QoS-standardeja, jotta se voisi lisätä oman verkkonsa houkuttelevuutta.

([48]) Analoginen äänisignaali on muunnettava ensin digitaaliseksi signaaliksi, jotta se voitaisiin siirtää Internetissä. Digitalisoinnin jälkeen se puristetaan kokoon ja siirretään. Signaalin laatu riippuu niiden bittien lukumäärästä, joita on käytetty signaalin koodaamiseen.

([49]) Paketinvälitys on tapa, jota käytetään datan siirtämiseen ympäri Internetiä. Paketinvälityksessä kaikki data jaetaan pienempiin paketteihin. Jokaisella paketilla on yksi osoite, josta se saapui, ja toinen osoite, johon se on menossa. Tämän avulla monista eri lähteistä peräisin olevat datapaketit voivat kulkea sekaisin samoissa linjoissa, ja ne voidaan lajitella ja suunnata matkan varrella eri reiteille. Tämän avulla Internet-yhteydentarjoajat (ja yhteyksien käyttäjät) voivat käyttää samoja linjoja samanaikaisesti.

([50]) […]*.

([51]) […]*.

2. *Kyky nostaa hintoja*

(152) Sulautuman seurauksena syntyvä yritys kykenee yhteiskokonsa ja suuren sisäisen liikenteensä ansiosta myös nostamaan asiakkaidensa yhteyksien suhteellista hintaa. Kilpailijat eivät voisi rajoittaa osapuolia, koska niiden uhkana olisi valikoiva yhteyksien huonontaminen. Yhdistynyt yritys pääsee ainutlaatuiseen asemaan, jossa se voi valvoa sekä omien yhteyksiensä että kilpailijoidensa ja asiakkaidensa yhteyksien laatua. Tämä johtuu siitä, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys on yhteyksien hankkimisessa vain rajallisessa määrin riippuvainen kilpailijoistaan verrattuna muihin huipputason Internet-yhteydentarjoajiin.

3. *Kyky pitää markkinat hallinnassaan*

(153) Voitaisiin väittää, että koska ”jokainen tarvitsee maailmanlaajuisia yhteyksiä” ja koska myös sulautuman seurauksena syntyvä yritys on riippuvainen kilpailijoistaan tuon tavoitteen saavuttamiseksi, sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä ei olisi varaa käyttäytyä kilpailun vastaisesti. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys pääsee kuitenkin asemaan, jossa se voi pitää markkinat hallinnassaan jo pelkästään uhkaamalla huonontaa valikoivasti kilpailijoidensa yhteyksiä. Tämän avulla se voi valvoa sekä nykyisiä että mahdollisia kilpailijoita ja myös asiakkaita näillä markkinoilla.

(154) Verkko, joka ei ole määräävässä asemassa, tarvitsisi kilpailijoitaan ja niiden asiakaskuntaa liian paljon ottaakseen sen riskin, että sen tarjoamien yhteyksien laatua huononnetaan. Kahden samansuuruisen kilpailijan välisen liikenteen vaihtorajapinnan huononeminen olisi haitallista molemmille yhteydentarjoajille. Nämä molemmat verkot huomaisivat tarjontansa laadun huonontuneen siinä määrin, että niiden yhteydet olisivat riippuvaisia toisesta asianomaisesta verkosta. Molempien verkkojen asiakkaat reagoisivat tuollaiseen tarjonnan huonontumiseen todennäköisesti vaihtamalla yhteydentarjoajaa. Kahden verkon ollessa kooltaan epäsuhtaisia suurempi verkko on yhteyksien hankkimisessa vähemmän riippuvainen pienemmästä verkosta kuin pienempi verkko on suuremmasta. Yhteyksien huonontuminen vaikuttaisi siten enemmän pienempään verkkoon kuin suurempaan, koska pienempi verkko on maailmanlaajuisten yhteyksien hankkimisessa riippuvaisempi hallitsevasta verkosta kuin hallitseva verkko on pienemmistä verkoista.

(155) Suurempi verkko huomaisi kuitenkin tarjoamiensa yhteyksien kilpailukyvyn tulleen heikommaksi kuin muiden sellaisten verkkojen, joita ei ole huononnettu, paitsi jos huononnus on niin vähäinen, etteivät suuremman verkon asiakkaat voi sitä huomata, tai jos huononnusta tasoittavat tämän verkon tietyt edut (kuten sen absoluuttinen koko ja sen asiakkailtaan hankkimien yhteyksien määrä). Ei ole varmaa, että MCI WorldCom ja Sprint olivat kasvaneet ennen sulautumaa Internet-verkkonsa koon puolesta niin suuriksi, että ne olisivat voineet huonontaa omaksi edukseen kilpailijoidensa kanssa tekemiään liikenteenvaihtoyhteyksiä. MCI WorldComin ja Sprintin Internet-toimintojen sulautuminen luo kuitenkin sellaisen tilanteen, jossa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen verkko on absoluuttiselta kooltaan (sen osuus Internet-liikenteestä on [30–55]* prosenttia, ja sen sisäisen liikenteen osuus on yli [40–80]* prosenttia), ja se on suhteelliselta kooltaan ([useita]* kertoja suurempi kuin markkinoiden toiseksi suurin verkko) niin suuri, että se kykenee käyttäytymään aikaisemmista liikenteenvaihtokumppaneistaan riippumattomasti ja huonontamaan valikoivasti liikenteenvaihtokumppaniensa yhteyksien laatua. Jo pelkästään tällaisella huonontamisella uhkaaminen antaa sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle mahdollisuuden ohjata sekä markkinoilla tapahtuvaa teknistä kehitystä että kilpailijoiden hintoja.

(156) Jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys päättäisi vähentää kapasiteettia yksityisissä liikenteenvaihtopisteissä (jotka ovat tärkeimpiä yhdysliikennepisteitä huipputason yhteydentarjoajien välillä) tai jos se ei haluaisi lisätä kapasiteettia kysynnän mukaisesti, muut huipputason yhteydentarjoajat tai sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaat eivät tuntisi huonontumista välittömästi. Huononnus vaikuttaisi kuitenkin välittömästi toimen kohteena olevaan kilpailijaan ja sen asiakkaisiin. Kolmansien osapuolten, kilpailijoiden ja asiakkaiden sekä myös osapuolten sisäisten asiakirjojen mukaan asiakkaat vaativat korkeatasoista laatua. Siten huonontuneiden verkkojen asiakkaat reagoisivat tähän yrittämällä löytää vaihtoehdon huonontuneen verkon tarjoamille huonontuneille yhteyksille joko käyttämällä monia yhteyksiä ja/tai siirtymällä pois huonontuneesta verkosta.

(157) Ensinnäkin komission tutkimus on osoittanut, että monien yhteyksien käytöllä pyritään vara- ja ylimääräisten yhteyksien sekä maailmanlaajuisten yhteyksien varmistamiseen. Komission tutkimus on osoittanut myös sen, että suora yhteys asiakkaisiin parantaa palvelun laatua (eli lyhentää liikenteen siirtoviiveitä ja pienentää datapakettien katoamisen riskiä). Siten sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkailla ei olisi mitään taloudellista kannustinta siirtää pääosaa liikenteestään huonontuneeseen verkkoon, kun ne kerran voivat jatkaa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaina tämän tarjotessa niille suoria yhteyksiä ja suoran yhteyden laajempaan asiakaskuntaan. Sama perustelu pätee huonontuneen huipputason kilpailijan asiakkaisiin. Sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen ja sen kilpailijoiden tarjoamaa palvelun laatua verratessaan myös nämä asiakkaat huomaisivat, että niiden kannattaisi siirtää pääosa liikenteestään pois huonontuneesta verkosta sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen verkkoon. Lisäksi jo pelkkä uhka (mahdollisuus), että sulautuman seurauksena syntyvä yritys huonontaa myös muiden kilpailijoiden verkkoja, tarkoittaisi sitä, että huonontuneen verkon asiakkaat todennäköisesti valitsisivat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen muiden kilpailijoiden asemesta, koska sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä on ylivoimaisesti laajin verkko, ja se kykenee takaamaan suoran yhteyden suurimpaan määrään asiakkaita. Tilanne olisi kuitenkin se, että jopa merkittävästä monien yhteyksien käytöstä huolimatta yhteyksien huononnus saisi liikenteen siirtymään muista huipputason verkoista määräävässä asemassa olevaan verkkoon ja kasvattaisi tämän etumatkaa muihin huipputason yhteydentarjoajiin palveltavien asiakkaiden lukumääränä mitattuna. Lopputuloksena olisi todennäköisesti se, että aikaisemmasta huipputason kilpailijasta tulisi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakas, koska se ei enää täyttäisi liikenteenvaihdon vaatimuksia.

(158) Toiseksi, laajojen liikenteenvaihto- ja kauttakulkujärjestelyjen tekeminen aiheuttaisi kilpailijalle lisärasitteen, koska sen olisi tehtävä uusia sopimuksia. Tämä olisi sekä aikaa vievää että kallista. Ja vieläkin merkittävämpää on se, että yhteyksien palvelutaso (laatutaso) heikkenisi vieläkin enemmän, koska liikenne ei kulkisi enää sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaille suoraan vaan sen olisi kuljettava muiden verkkojen kautta. Toisin kuin osapuolet väittävät, lukuisien välietappien kautta kulkeminen vaikuttaa suorituskyvyn laatuun ja aiheuttaa viiveitä (liikenteen siirtoviive kasvaa lukuisten välietappien myötä) […]* ([52]) […]*. Tästä Sprintin lausunnosta huolimatta osapuolet kiistivät vastauksessaan välietappien lukumäärän ja tarjotun palvelunlaadun välisen suhteen. Kolmannet osapuolet toimittivat kuitenkin suullisessa kuulemistilaisuudessa todisteita, jotka poikkesivat täysin osapuolten väitteistä. Niiden mukaan huonontuneen verkon asiakkaat pitäisivät suurempaa verkkoa houkuttelevampana. Huonontuneen verkon olisi myös vaikeampaa saada menettämiensä asiakkaiden luottamus takaisin.

(159) Lisäksi sulautuman seurauksena syntyvä yritys voisi huonontaa kilpailijoidensa (muiden huipputason yhteydentarjoajien) yhteyksiä, elleivät nämä hyväksy yhteyksien maksullisuutta (joko maksullista liikenteenvaihtoa tai kauttakulkuliikennettä). Asianomaisen kilpailijan olisi sitten siirrettävä nämä uudet maksut edelleen asiakkailleen ja näiden vuorostaan omille asiakkailleen. Asianomaisen kilpailijan asiakkaat reagoisivat yhteyksien kustannusten kasvuun vaihtamalla yhteydentarjoajaa tai siirtämällä suurimman osan liikenteestään toiselle huipputason verkontarjoajalle kustannustensa hillitsemiseksi. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys olisi verkkonsa koon (ja verkonsisäisten asiakkaidensa osuuden) ansiosta paras ja luonnollinen valinta näille asiakkaille.

(160) Toimenpiteen kohteena olevan kilpailijan vaihtoehdot olisivat tässä jälkimmäisessä tilanteessa aivan yhtä rajalliset kuin jos se joutuisi kärsimään yhteyksiensä huononemisesta vähennetyn kapasiteetin takia. Kuten edellä 160 kappaleessa jo osoitettiin, huonontamalla valikoivasti kilpailijansa yhteyksiä sulautuman seurauksena syntyvä yritys olisi toimenpiteen kohteena olevan kilpailijan asiakkaiden luonnollinen valinta, koska sillä on jo nyt laajat suorat yhteydet asiakaskuntaan, joka on paljon laajempi kuin yhdelläkään sen kilpailijoista. Koska asiakkaat vaativat maailmanlaajuisia yhteyksiä ja palvelunlaatua, uudet asiakkaat reagoisivat samalla tavalla. Myös ne valitsisivat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen mieluummin kuin muut kilpailijat samoista syistä.

(161) Huonontuneen huipputason yhteydentarjoajan ainoana vastaiskumahdollisuutena olisi suostutella vain yhtä tarjoajaa käyttäviä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaita siirtymään omaan verkkoonsa, todennäköisimmin käyttämällä myös sitä yhteydentarjoajanaan, tai ryhtyä laajoihin uusiin liikenteenvaihto- ja kauttakulkujärjestelyihin pystyäkseen säilyttämään olemassa olevat asiakkaansa. Muutoin olisi todennäköistä, että nämä asiakkaat (tukkuasiakkaat tai suuret yritysasiakkaat) päättäisivät siirtää liikenteensä sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle tai ainakin käyttää myös sitä yhteydentarjoajanaan.

(162) Vaikka yhteyksien huonontamisstrategian toteuttaminen huonontaisi sekä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen että asianomaisen kilpailijan palvelun laatua, kilpailija kärsisi tästä enemmän, koska sen asiakkaat menettäisivät yhteytensä suurempaan osaan Internetistä kuin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaat. Pienemmän verkon liikenne kärsisi tällaisesta strategiasta suhteellisesti enemmän (sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen liikenteestä [40–80]* prosenttia olisi sen sisäistä liikennettä, kun sen kilpailijoiden sisäisen liikenteen osuus taas on enintään 32 prosenttia. Pienemmät verkot ovat siten suhteellisesti riippuvaisempia sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä kuin tämä pienemmistä verkoista).

(163) Lisäksi jos huonontuneen verkon asiakkaat päättäisivät pysyä huonontuneen verkon asiakkaina, näillä asiakkailla olisi enemmän perusteita monien yhteyksien käyttöön kuin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkailla, koska huonontunut verkko ei kykenisi tarjoamaan samanlaatuisia maailmanlaajuisia yhteyksiä. Koska huonontunut verkko on pienempi verkko, asiakkaan kannattaisi käyttää yhteydentarjoajanaan myös suurempaa verkkoa (eli sulautuman seurauksena syntyvää yritystä), koska tämä verkko voi taata hyvälaatuisen suoran yhteyden suurimpaan määrään asiakkaita. Huononnuksen seuraukset siis pahenisivat, koska sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkailla olisi toisen verkon asiakkaisiin verrattuna paljon paremmat mahdollisuudet korvata verkon ulkopuoliset palvelut tai sisältö verkonsisäisillä palveluilla tai sisällöllä. Tuloksena olisi siis se, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys saisi lisää asiakkaita ja liikennettä, kun huonontuneen verkon omistava kilpailija puolestaan menettäisi molempia.

(164) Jos kuitenkin oletettaisiin, että huononnuksen takia sekä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen että huonontuneen verkon asiakkaat käyttäisivät yhtä todennäköisesti monia yhteyksiä, on hyvin todennäköistä, että huononnus hyödyttäisi silti sulautuman seurauksena syntyvää yritystä ja vahvistaisi tämän määräävää asemaa. Vaikka monien yhteyksien käyttö olisi laajaakin, huononnus saisi silti liikenteen siirtymään muilta huipputason yhteydentarjoajilta sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen verkkoon ja kasvattaisi tämän etumatkaa muihin kilpailijoihin niiden asiakkaiden lukumäärässä, jotka ovat siihen suorassa yhteydessä. Tämä sekä parantaisi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinavoimaa että lisäisi sen tuloja. Siksi voidaan tehdä se päätelmä, ettei monien yhteyksien käyttö ehkäise mitenkään yhteyksien huonontamista.

([52]) […]*.

4. *Mahdollinen kilpailu*

(165) Osapuolet ovat väittäneet vastauksessaan Yhdysvaltain tietoliikennekomissiolle ([53]), ettei sulautuma vaikuta Internet-runkoverkkoja toimittavien palveluntarjoajien väliseen terveeseen kilpailuun, koska laajentumisen ja markkinoille pääsyn esteet ovat mitättömät ja sulautuman osapuolten hallinnan ulkopuolella. On kuitenkin niin, että vaikka useat uudet markkinatoimijat ovatkin alkaneet tarjota Internet-yhteyksiä ja vaikka kapasiteettia onkin laajalti lisätty, huipputason verkkojen markkinoille ei ole edelleenkään tullut yhtään merkittävää toimijaa. Kaikki muutokset huipputason toimijoissa (kuten Qwestin, Level 3:n, Global Crossingin ja AT&T:n markkinoille tulo) ovat tapahtuneet nykyisten verkkojen omistussuhteita muuttamalla, ei uusia verkkoja rakentamalla. Nämä määräysvallan muutokset eivät siksi muuta markkinoiden keskittyneisyyttä.

(166) Koska yhdistyneiden verkkojen koolle on voitava vetää vertoja, jotta niiden kanssa olisi mahdollista päästä liikenteenvaihtosuhteeseen, mahdollisten uusien markkinatoimijoiden olisi varmistettava itselleen erittäin laaja osa Internet-liikenteen tulevasta kasvusta, jos ne haluavat täyttää liikenteenvaihdon vaatimukset. Asiakkaiden hankkimiseksi niiden olisi aluksi joka tapauksessa turvauduttava sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen. Vaikka uusi markkinatoimija saisikin merkittävän asiakaskunnan, sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen olisi vain ryhdyttävä mahdollista kilpailijaa vastaan samanlaisiin toimiin kuin nykyistäkin kilpailijaa vastaan. Sitten se kykenisi estämään mahdollista kilpailijaa saavuttamasta liikenteenvaihtokumppanin asemaa uhkaamalla huonontaa sen yhteyksiä tai se kykenisi estämään mahdollisia kilpailijoita pääsemästä huipputason toimijan asemaan asettamalla kauttakulkuliikenteen hinnat tarpeeksi korkealle voidakseen estää niitä rakentamasta riittäviä markkinaosuuksia. Tämä johtuu siitä, että pienemmät verkot (huipputason tai muut) ovat maailmanlaajuisten yhteyksien hankkimisessa riippuvaisia sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä.

(167) Vaikka mahdolliset kilpailijat yhdistäisivät voimansa, niiden asema ei olisi parempi kuin kenenkään muunkaan kilpailijan tai asiakkaan, koska niillä ei olisi varaa toimia ilman nykyisiltä huipputason tarjoajilta hankittuja yhteyksiä sen varmistamiseksi, etteivät niiden asiakkaat siirry käyttämään toista yhteydentarjoajaa. Mahdolliset kilpailijat kohtaisivat tämän ongelman siitä riippumatta, ovatko ne Euroopasta vai muualta maailmasta. Lisäksi jokainen mahdollinen uusi markkinatoimija kilpailisi nykyisten huipputason yhteydentarjoajien kanssa, jotka ovat uusien asiakkaiden houkuttelemisessa todennäköisesti yhtä aktiivisia voidakseen säilyttää huipputason toimijan asemansa. Mahdolliset kilpailijat kohtaisivat siten kilpailua kahdelta suunnalta. Ensinnäkin nykyisiltä huipputason yhteydentarjoajilta, jotka kilpailevat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa ja joiden on säilytettävä asiakaskuntansa voidakseen varmistaa, ettei niiden asema sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen liikenteenvaihtokumppanina vahingoitu. Toiseksi sulautuman seurauksena syntyvältä yritykseltä itseltään, jolla ei olisi mitään halua sallia mahdollisen kilpailijan horjuttaa määräävää asemaansa.

5. *Asiakkaiden reaktiot*

(168) Kun otetaan huomioon se, kuinka tärkeää on olla yhteydessä yhdistyneisiin verkkoihin, myöskään sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen omat asiakkaat eivät kykenisi vastaamaan hintojen korotukseen tai yhteyksien huonontamiseen. Kuten edellä 130 kappaleessa todettiin, MCI WorldComin asiakkaat hyväksyvät jo nykyisin hinnat, jotka ovat yli 20 prosenttia korkeammat kuin sen kilpailijoilla. Tämä johtuu siitä, että kokonaisuudella on jo nyt laaja suora ja välillinen asiakaskunta ja että se tarjoaa asiakkailleen palveluntasosta takuun (liikenteen siirtoviiveitä koskevan takuun).

(169) Yksi eurooppalainen Internet-palveluntarjoaja totesi joutuvansa väistämättä vaihtamaan nykyiset huipputason kauttakuluntarjoajansa ja ostamaan kauttakulkuliikennettä uudelta sulautuman seurauksena syntyvältä yritykseltä tai ainakin käyttämään myös tätä yhteydentarjoajanaan. Sen asiakkaat vaatisivat pienempien Internet-palveluntarjoajien toimittamien palvelujen ostamisen ehtona, että sillä on suora suhde sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaisiin. Komission tutkimus osoittaa siten, että jos asiakkaat eivät jo osta suurinta osaa kauttakulkuliikenteestään toiselta sulautuman osapuolista, ne loisivat suoran yhteyden sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen tämän laajan suoran ja välillisen asiakaskunnan vuoksi.

(170) Jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys päättäisi nostaa hintoja, asiakkaat voisivat yrittää vastata tähän strategiaan siirtymällä muihin verkkoihin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen voiman vastapainoksi. On kuitenkin niin, että elleivät asiakkaat voisi toimia yhtenä ryhmänä (eikä ole olemassa mitään todisteita siitä, että asiakaskunta olisi riittävän tiivis tämän mahdollistamiseen), yksikään yksittäinen asiakas ei ehkä haluaisi ottaa sitä riskiä, että siirtyisi toiseen verkkoon ja saisi mahdollisesti huonompaa palvelua, ilman mitään vakuutusta siitä, että riittävä määrä muita asiakkaita tekisi samoin. Se riski, että yhteydet sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen huononevat, olisi liian suuri. Lisäksi ne asiakkaat, joilla on yhteydet sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen, eivät mielellään siirtyisi pienempään verkkoon, koska ne kuitenkin olisivat täysien yhteyksien hankkimisessa välillisesti riippuvaisia sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä.

(171) Osapuolten mukaan sisällönjakelupalvelujen (varsinkin peilauksen ja välimuistitallennuksen) kehitys parantaa www-sivustojen tarjoajien ja sisällöntarjoajien kaltaisten asiakkaiden neuvotteluvoimaa yhteydentarjoajiin nähden. Osapuolet väittävät, että asiakkaat voisivat helposti vaihtaa tarjoajaa tai siirtää osan liikenteestä omiin verkkoihinsa.

([53]) Sprintin ja MCI WorldComin vastaus FCC:lle, Reply to Comments and Petitions to Deny Application for Consent to Transfer Control, 20.3.2000, s. 89.

(172) Sisällönjakelupalvelujen tavoitteena on nopeuttaa sisällön jakelua asiakkaille rajoittamalla Internetissä vaihdetun liikenteen määrää. Ne eivät kuitenkaan poista sisällöntarjoajien tarvetta saada yhteys mahdollisimman moneen loppuasiakkaaseen. Siten on vaikea ymmärtää, minkälaisia vaikutuksia tällaisten palvelujen lisääntyneellä käytöllä voi olla yhteydentarjoajan valintaan. Jos laatu ratkaisee, asiakkaat haluavat edelleenkin valita sen yhdistyneen verkon, joka antaisi niille yhteyden vertaansa vailla olevaan osuuteen Internetistä. Komission tutkimuksen perusteella on myös selvää, että www-sisällöntarjoajat työskentelevät mieluummin sellaisen yhden ainoan tarjoajan kanssa, joka voi tarjota yhteispalvelin- tai Internet-palvelintoiminteita maailmanlaajuisesti monipuolisissa datakeskuksissa. Tämä yksinkertaistaa liikkeenjohtoa, laskutusta ja asiakkaiden kanssa tehtäviä sopimuksia. Koska sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä olisi laajin asiakaskunta, myös peilausta tai muita tekniikoita käyttävät sisällöntarjoajat tarvitsisivat kaikkien muiden asiakkaiden tavoin yhteyden näihin asiakkaisiin. Tämän jälkeen kilpailutilanne on sama kuin monien yhteyksien käytön yhteydessä.

(173) Sulautuma luo siten ”lumipalloilmiön”, koska sulautuman seurauksena syntyvä yritys saa kaikkiin kilpailijoihinsa verrattuna paremmat mahdollisuudet ottaa tuleva kasvu uusien asiakkaiden muodossa haltuunsa, koska jokaista uutta asiakasta houkuttelee suora yhteys laajimpaan verkkoon ja sen asiakaskuntaan, kun kilpailijoiden tarjonta taas vaikuttaa asiakkaista jokseenkin epämieluisalta, mihin on syynä liikenteenvaihdon katkeamisen tai huononemisen uhka, jonka alaisena sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kilpailijoiden on jatkuvasti elettävä. Siten sulautuma tarjoaisi uudelle yritykselle tilaisuuden laajentaa edelleenkin markkinaosuuttaan.

(174) Monien yhteyksien ja sisällönjakelupalvelujen käytön lisääntyminenkään ei muuta tätä tosiasiaa. Tällaisten tekniikoiden käytön lisääntymisestä huolimatta kaikki nykyiset ja uudet markkinatoimijat haluaisivat olla suorassa tai välillisessä yhteydessä sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen maailmanlaajuisten yhteyksien varmistamiseksi. Kun otetaan huomioon, että laajan asiakaskuntansa ja laajan ja ulottuvuudeltaan maailmanlaajuisen verkkonsa ansiosta sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkinavoima kasvaa, sen enempää nykyisillä kuin mahdollisillakaan kilpailijoilla tai asiakkailla ei ole mitään mahdollisuuksia vastaiskuihin.

Osapuolten vastaus

(175) Osapuolet väittävät väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa, ettei komissio ole ottanut asianmukaisesti huomioon markkinaosuuksien lisäksi muita tekijöitä päätellessään, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys olisi määräävässä asemassa.

(176) Osapuolten mukaan komissio ei tosiaankaan ole ottanut huomioon, a) Internet-runkoverkon käyttöönottoon ja markkinoille pääsyyn tarvittavan ajan lyhyyttä eikä Internet-runkoverkon hoitamiseen ja rakentamiseen uponneita kustannuksia; b) että huipputason yhteydentarjoajien asiakkaat ovat pitkälle kehittyneitä yrityksiä, joilla on pääsy markkinatietoihin ja jotka eivät todennäköisesti hyväksy minkäänlaista yhteyksien huonontamista; c) että innovaation asema on keskeinen yritettäessä pysyä korkealaatuisten palvelujen jatkuvasti kasvavan kysynnän vauhdissa; ja d) että asian kannalta merkityksellisille markkinoille on luonteenomaista epävakaat markkinaosuudet.

(177) On korostettava sitä, että osapuolten vastaus on vastoin kaikkia niitä huomautuksia, jotka Sprint teki WorldCom/MCI-sulautuman tarkastelun aikana. Sprint väitti tuolloin, että WorldComin ja MCI:n yhdistelmä johtaisi sellaiseen kokonaisuuteen, joka kykenisi absoluuttisen ja suhteellisen kokonsa ansiosta huonontamaan kilpailijoidensa (mukaan lukien Sprintin) liikenteenvaihtoyhteyksiä.

Markkinoille pääsyn esteet

(178) Edellä 166 kappaleessa selitettiin, että määritellyille merkityksellisille markkinoille pääsyn esteet ovat korkeat. Komission tutkimus on osoittanut, että juuri nykyisellä huipputason tarjoajalla on ehkä parhaat mahdollisuudet ottaa tuleva kasvu haltuunsa. MCI WorldCom on laajan verkkonsa sekä laajan asiakaskuntansa ja liikenteensä ansiosta kyennyt säilyttämään johtavan asemansa huolimatta markkinoiden lisääntyneestä kasvusta kahtena viime vuotena. Jotta uusi markkinatoimija voisi haastaa tämän aseman, se tarvitsee paitsi laajan verkon myös merkittävän asiakaskunnan. Ilman laajaa asiakaskuntaa ja liikennettä uusi markkinatoimija ei kykenisi hankkimaan liikenteenvaihtosopimuksia huipputason yhteydentarjoajien kanssa.

(179) Tämän takia osapuolet väittävät vastauksessaan väitetiedoksiantoon, ettei liikenteenvaihto ole markkinoille pääsyn este. Tämä väite perustuu kuitenkin siihen oletukseen, ettei Internet ole hierarkkinen, oletukseen, joka on ristiriidassa Sprintin ja komission tässä menettelyssä tekemien havaintojen kanssa. Huipputason yhteydentarjoajat voivat säilyttää asemansa ainoastaan varmistamalla sen, että niillä on jatkossakin liikenteenvaihtosopimukset kaikkien muiden huipputason verkkojen kanssa. Muutoin ne putoavat toissijaisen yhteydentarjoajan asemaan. Näin joka tapauksessa Sprint myönsi vastauksessaan komissiolle […]* ([54]).

([54]) […]*.

Asiakkaiden reaktiot

(180) Osapuolet väittävät, että yhteyksien huonontaminen toimisi vastoin tarkoitustaan Internetissä, jossa Internet-yhteyksien palveluntarjoajat kilpailevat korkealaatuisten yhteyksien tarjoamisen pohjalta. Yhteyksien huonontamisstrategia olisi yhtä vahingollista niin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kuin huonontuneiden verkkojenkin asiakkaille, ja tällaisen strategian loppuunviemisen edellyttämä aika saisi sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen menettämään markkinaosuuksia. Osapuolet väittävät myös, että tällainen huononnus olisi helppo havaita.

(181) Osapuolet väittivät myös, että jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys ryhtyisi valikoiviin huononnustoimiin, tämä vaikuttaisi sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen enemmän kuin sen kilpailijoihin, koska asiakkaalla olisi vahva peruste siirtyä käyttämään sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asemesta tämän suurimpia kilpailijoita, koska ainoastaan nämä tarjoavat palvelua, joka ei ole huonontunut. Osapuolet väittivät, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kokonaislaatu olisi huonompi kuin kenelläkään sen kilpailijoista.

(182) Komissio ei voi olla samaa mieltä tästä analyysistä. Kuten edellä 164 kappaleessa todettiin, jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys hidastaisi yksityisten liikenteenvaihtopisteiden parantamista, tämä ei välttämättä vaikuttaisi merkittävästi sen omiin asiakkaisiin. Tästä on lisätodisteita osapuolten omissa vastauksissa komissiolle ([55]). Sulautuman seurauksena syntyvä yritys voisi laajan asiakaskuntansa sekä verkkonsa kattavuuden avulla huolehtia palvelunlaadusta, koska asiakkaiden ei tarvitsisi välttämättä lähteä siitä verkosta, joka muussa tapauksessa lisäisi näiden asiakkaiden altistumista siirtoviive-, luotettavuus- ja yleisille suorituskykyongelmille.

(183) Koska sulautuman seurauksena syntyvä yritys on vain vähäisessä määrin riippuvainen kustakin pienemmästä kilpailijastaan, mutta siitä itsestään tulee huomattava yhteyksien lähde jokaiselle näistä kilpailijoista, MCI WorldComin ja Sprintin tarjoama palvelunlaatu ei kärsisi merkittävästi valikoivasta yhteyksien huononnusstrategiasta. Jos sulautuman seurauksena syntyvä yritys huonontaisi neljästä suurimmasta kilpailijastaan yhden yhteyksiä, tämä vaikuttaisi ainoastaan noin [0–10]* prosenttiin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kokonaisliikenteestä. Huononnus vaikuttaisi kuitenkin yli [10–20]* prosenttiin kaikkien sen suurimpien kilpailijoiden siitä liikenteestä (verkon ulkopuolisesta liikenteestä), jota ne vaihtavat sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa. Jos oletetaan, että tämä saisi kahden liikenteenvaihtokumppanin välisen yhteyden laadun heikentymään 50 prosenttia, tämä tarkoittaisi, että MCI WorldComin tarjoama palvelun laatu laskisi yhden prosenttiyksikön ja sen pienemmän kilpailijan palvelun laatu seitsemän prosenttiyksikköä.

(184) Lisäksi yhdistyneen yrityksen verkonsisäinen liikenne nousee noin [40–80]* prosenttiin sen runkoverkon kautta kulkevasta liikenteestä. Tämä tarkoittaa sitä, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaista kuka tahansa voisi päästä [40–80]* prosenttiin Internet-tilasta käyttämättä liikenteenvaihtoyhteyksiä. [40–80]* prosenttia palvelun laadusta olisi joka tapauksessa suojassa yhteyksien huonontamiselta. Olisi pantava merkille, että ilmoituksen tehneet osapuolet ovat kiistäneet verkonsisäisen liikenteen merkityksen sellaisena kuin komissio on sen mitannut. Niiden mielestä verkonsisäiseen liikenteeseen tulisi kuulua ainoastaan se liikenne, joka on vaihdettu sulautuman osapuolten loppuasiakkaiden välillä eikä Internet-yhteyksien jälleenmyyjien välillä, jotka sattuvat olemaan MCI WorldComin ja Sprintin asiakkaita. Tämä väite ei kestä lähempää tarkastelua, koska tärkeää on se, että sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkaat saisivat suoran yhteyden [40–80]* prosenttiin Internet-tilasta kulkematta liikenteenvaihtoyhteyden kautta. Liikenteenvaihtosuhteen huononnus ei vahingoittaisi tätä pääsyä [40–80]* prosenttiin Internet-tilasta.

(185) Internet-liikenteen nopea kasvu antaisi sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle mahdollisuuden toteuttaa yhteyksien huononnusstrategiaansa keskittymällä oman verkkonsa kehittämiseen ja omiin asiakkaihinsa sen sijaan, että se parantaisi yhteyksiä kilpailijoihinsa. Tämä on totta erityisesti sen takia, että MCI WorldComilla ja Sprintillä on laaja asiakaskunta verrattuna sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kilpailijoihin. Jos, kuten osapuolet väittävät, tämä olisi helposti asiakkaiden huomattavissa, niin sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen nykyiset asiakkaat, sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kilpailijoiden asiakkaat kuin uudet asiakkaatkin olisivat halukkaampia valitsemaan MCI WorldComin tärkeimmäksi yhteydentarjoajakseen. Tämä pätee todennäköisesti erityisen hyvin niihin suuriin asiakkaisiin, jotka ovat tekemisissä sellaisten Internet-palveluntarjoajien ja sisällöntarjoajien kanssa, joiden on huolehdittava hyvälaatuisista yhteyksistä niiden sivustoille ja asiakkaisiin. Hyvin asioista perillä olevat asiakkaat reagoivat yhteyksien huonontamiseen todennäköisesti nopeammin kuin muut asiakkaat. Niillä olisi myös vähemmän asioista tietäviä asiakkaita paremmat mahdollisuudet ymmärtää ne edut, jotka ne saisivat suorista yhteyksistä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen laajaan asiakaskuntaan.

(186) Osapuolet ovat väittäneet vastauksessaan, että monien yhteyksien käytöllä voidaan välttää yhteyksien huononnus. Osapuolten mukaan asiakas voisi helposti korvata huonontuneen yhteyden käyttämällä suoraa yhteyttä, joka ohittaisi huonontuneen liikenteenvaihtoyhteyden.

(187) Kuten edellä 36 kappaleessa kuitenkin jo todettiin, monien yhteyksien käyttö ei välttämättä estä liikennettä kulkeutumasta sellaiseen verkkoon, jonka yhteys on huonontunut. Lähtevän liikenteen polkuun voidaan jossakin määrin vaikuttaa huonontuneen verkon käytön välttämiseksi. Paluuliikennettä ei kuitenkaan olisi mahdollista säädellä mitenkään merkittävästi. Tässä tilanteessa asiakas todennäköisesti valitsee turvallisimman vaihtoehdon ja ohittaa huonontuneen liikenteenvaihtopisteen yhdistämällä pienemmän yhteydentarjoajan

([55]) […]*.

asemesta suoraan sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen, koska tämän avulla se voisi ohjata yhteydet sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakaskuntaan. Jos asiakas päättäisi käyttää myös toista yhteydentarjoajaa, tämä yhteys olisi todennäköisesti toissijainen sen sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen kanssa tekemään sopimukseen nähden ja käytössä varayhteytenä, kun MCI WorldComin ja Sprintin yhdistelmä olisi pääasiallinen yhteydentarjoaja.

(188) Osapuolet väittivät, että kauttakulkuliikenteen hintojen korotusmahdollisuus palvelun huononnuksen lisäksi vain kiihdyttäisi asiakkaiden pakoa sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä muihin huipputason yhteydentarjoajiin, jotka tarjoaisivat parempaa laatua edullisemmin.

(189) Osapuolet olettavat väitteessään, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys soveltaisi tätä strategiaa sokeasti ja umpimähkään. Osapuolet kuitenkin kykenevät kohdentamaan palvelun huonontamisen ja/tai hinnankorotuksen mahdollisiin kilpailijoihin, jotka haluaisivat päästä markkinoille. Kuten komission tutkimus todistaa, mahdollinen kilpailija ei kykenisi pysymään kilpailukykyisenä (ja tarjoamaan yleisiä yhteyksiä) hankkimatta yhteyksiä sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen asiakkailta. Jos mahdollinen kilpailija ei osta kauttakulkupalveluja sulautuman seurauksena syntyvältä yritykseltä, sen olisi ryhdyttävä tämän kanssa liikenteenvaihtoon tai tultava tämän asiakkaaksi. Ei ole kuitenkaan selvää, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys suostuisi liikenteenvaihtosuhteeseen. Vaihtoehtoisesti nykyiset asiakkaat voitaisiin saada hallintaan uhkaamalla niitä joko palvelun huonontamisella tai hintojen korotuksella. Kun otetaan huomioon mahdollisten kilpailijoiden ja asiakkaiden riippuvuus sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä, tätä strategiaa voitaisiin soveltaa tehokkaasti kohdeyrityksiin ilman mitään merkittävää vaaraa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen omalle markkina-asemalle. Toisin sanoen on äärimmäisen epätodennäköistä, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys korottaisi hintojaan tai huonontaisi yhteyksiään kauttaaltaan saadakseen markkinat hallintaansa.

(190) Lisäksi laaja asiakaskunta yhdessä laajan verkon kanssa antaa yhteydentarjoajalle mahdollisuuden ylläpitää korkeampaa standardien laatua kuin pienempi verkontarjoaja, koska asiakkaiden olisi lähdettävä sellaisesta verkostaan, mikä lisäisi näiden asiakkaiden altistumista siirtoviive-, luotettavuus- ja yleisille suorituskykyongelmille.

Innovaation vaikutus

(191) Osapuolet väittivät myös väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa, että sekä asiakkailla että loppukäyttäjillä on mahdollisuus ohittaa huonontuneet liikenteenvaihtopisteet välimuistitallennuksen ja muiden tallennustekniikoiden kaltaisten uusien tekniikoiden avulla.

(192) Komissio ei ole samaa mieltä tästä näkemyksestä, koska se pitää paikkansa ainoastaan rajallisessa määrin. On totta, että näitä tekniikoita käytetään yhä enemmän liikenteen ruuhkautumisen ja siirtoviiveiden torjumiseen. Niitä ei voida kuitenkaan käyttää kaikentyyppiseen sisältöön. Sitä paitsi liikenteen on silti kuljettava huipputason yhteydentarjoajien kautta täydellisten yhteyksien varmistamiseksi. Joka tapauksessa myös huipputason yhteydentarjoajat käyttävät joitakin näistä tekniikoista helpottaakseen liikenteen ruuhkautumista ja tuodakseen sisällön lähemmäksi asiakkaitaan.

(193) Osapuolet ovat kiistäneet sen, että sulautuman seurauksena syntyvä yritys kykenisi ohjaamaan teknistä kehitystä. Osapuolten mukaan kukaan yksittäinen Internet-palveluntarjoaja ei kykenisi määräämään Internet-verkkoja koskevista standardeista.

(194) Koska innovaatiolla tulee kuitenkin olemaan yhä tärkeämpi merkitys Internetin tulevassa kehittämisessä, määräävässä asemassa oleva toimija, jolla on laaja asiakaskunta, saa parhaat mahdollisuudet määrätä innovaation tahdin. Määräävässä asemassa olevan toimijan tietyn palvelun toimittamiseen käyttämästä tekniikasta tulisi käytännössä standardi, koska kaikki tämän hallitsevan yrityksen asiakkaat olisivat ottaneet käyttöön johtavan toimijan valitseman tekniikan.

Markkinaosuuksien epävakaisuus

(195) Osapuolet ovat väittäneet myös, että markkinaosuudet olisivat epävakaita. Kuten markkinaosuuksien laskemista käsittelevässä osassa kuitenkin kuvattiin, MCI WorldComin markkinaosuus on osoittautunut huomattavan vakaaksi menettelystä toiseen. Muista markkinatoimijoista AT&T:n markkinaosuus on kasvanut ja kaikkien muiden kilpailijoiden puolestaan laskenut.

Päätelmä

(196) Edellä esitetystä seuraa, että ilman muutoksia ilmoitettu keskittymä johtaa sellaiseen yritykseen, joka on absoluuttiselta kooltaan (yli [35–45]* prosenttia markkinoista) ja suhteelliselta kooltaan ([useita]* kertoja suurempi kuin sen lähin kilpailija) niin suuri, että se voi käyttäytyä riippumattomasti kilpailijoista ja asiakkaista. Esimerkiksi se kykenee korottamaan asiakkailta perittäviä hintoja tai määräämään omat standardinsa teollisuudenalan käytettäväksi. Yhdistyneen yrityksen kyky heikentää kilpailijoidensa palvelunlaatua milloin tahansa huonontamalla yhteyksiä valikoivasti antaa sille mahdollisuuden pitää markkinat hallinnassaan. Siksi voidaan päätellä, että ilmoitettu liiketoimi johtaa joko määräävän aseman syntymiseen tai sen vahvistumiseen huipputason tai yleisten Internet-yhteyksien markkinoilla.

MAAILMANLAAJUISET TELEPALVELUT

Markkinoiden nykyiset piirteet

a) **Kilpailutekijät**

(197) Maailmanlaajuisia telepalveluja tarjotaan räätälöityinä monikansallisille yrityksille. Näiden palvelujen suuren teknisyyden takia markkinoille ovat luonteenomaisia tarjouskilpailut, joita asiakkaat järjestävät ja joissa nämä pyytävät tarjouksia maailmanlaajuisten telepalvelujen tarjoajilta.

(198) Uskottavuutensa varmistaakseen tarjouksen tekijän on täytettävä korkeat laatuvaatimukset (esimerkiksi todistettava verkkonsa maailmanlaajuinen ulottuvuus, verkkonsa luotettavuus, myynti- ja teknisen henkilöstönsä riittävyys verkon tukemiseksi ja tarjotun palvelun mahdollisten vikojen korjaamiseksi jne.). Käsitykset tuotemerkistä ja laadusta näyttävät myös olevan keskeinen osa kilpailua. Se, että tarjoajalla jo on suuri määrä maailmanlaajuisten telepalvelujen asiakkaita ja myös joitakin merkittäviä asiakasyrityksiä, näyttää olevan asiakkaiden mielestä ratkaisevaa näiden päättäessä, onko tarjouksen tekijä uskottava. Asiakkaat vahvistivat, että hinta on merkityksellinen asia vasta tarjouskilpailun toisessa vaiheessa, kun palvelunlaadun riittävyys jo on varmistettu.

(199) Markkinatutkimus on osoittanut, että tällaisiin tarjouskilpailuihin osallistuminen on kallista ja vaatii runsaasti aikaa ja voimavaroja. Aikaisempien tarjouskilpailujen tuntemus on merkittävä etu kilpailukykyisen tarjouksen tekemiseksi, koska se tarjoaa korkeatasoista tietoa viimeaikaisista markkinahinnoista ja kilpailijoiden tarjouksentekotavoista. Tällaisten tietojen avulla markkinatoimija voi varmistaa, että ensimmäisessä vaiheessa tarjottu hinta on mahdollisen asiakkaan mielestä hyväksyttävissä rajoissa, ja tarkentaa sitten hintaa neuvottelujen toisessa vaiheessa.

b) **Markkinoille pääsyn esteet**

(200) Ilmoituksen tehneiden osapuolten mukaan maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoille pääsyn esteet ovat matalat. Sekä ilmoituksen tehneiltä osapuolilta että kolmansilta osapuolilta saatu todistusaineisto antaa kuitenkin ymmärtää, ettei asia ole niin. Tarjouksenteon kustannukset voivat vaihdella muutamasta tuhannesta dollarista jopa yli 500 000 dollariin joissakin tarjouksissa. Koko tarjouskilpailun loppuun saattaminen voi kestää jopa vuoden ja edellyttää palveluntoimittajalta huomattavan suurta henkilöstöä. Niinpä markkinoille osallistuminen johtaa korkeisiin uponneisiin kustannuksiin. Erään kolmannen osapuolen mukaan todellisen maailmanlaajuisen toimijan voi odottaa saavan vuosittain muutamia satoja monimutkaisia ja paljon useampia yksinkertaisempia ehdotuspyyntöjä. Tarjouskilpailujen määrän ja taajuuden sekä niistä jokaiseen osallistumisen aiheuttamien kustannusten perusteella näyttää siltä, että maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoille pääsyn kustannukset ovat korkeat. Vaikka uusi markkinatoimija olisikin valmis kantamaan tarjouksenteosta aiheutuvat uponneet kustannukset, sen on lisäksi selviydyttävä vaikeuksista, joita aiheutuu siitä, ettei sillä ole asiakaskuntaa, jonka avulla se voisi vakuuttaa asiakkaan siitä, että se on uskottava haastaja markkinoilla. Tämä edellyttää organisaatiolta sellaista tuki- ja myyntihenkilöstöä, jolla on kokemusta ehdotuspyyntöä koskevan tarjouksen toteuttamisesta.

(201) Erään kolmannen osapuolen mukaan markkinoille pääsemiseksi on valittava, rakentaako vuokralinjoihin perustuva verkko, joka on nopea pystyttää mutta kalliimpi vaihtoehto, vai perustaako oma verkko, jonka avulla voidaan hallita tulevia kustannuksia mutta jonka käyttöön saaminen kestää kauemmin. Markkinoille pääsy on siksi kahdella tapaa vaikeaa: uudet markkinatoimijat, jotka olettavat voivansa päästä tarjouskilpailun toiseen vaiheeseen ja jotka haluavat päästä markkinoille nopeasti, eivät voi vuokralinjoihin turvautuessaan vetää kustannuksissa vertoja markkinoilla jo toimiville tarjoajille, joiden verkot ovat jo vakiintuneet, kun uuden verkon rakentaminen taas pitkittää lisää yrityksen pääsyä markkinoille. On myös pantava merkille, että Equant, joka on yksi markkinatoimijoista, ilmoitti äskettäin aikovansa nyt rakentaa oman verkkonsa kuituliitännän vuokrauksen asemesta. Asiakkaat ovat myös selittäneet olevansa mieluummin tekemisissä toiminneperustaisten tarjoajien kanssa, koska verkon perustana olevat kaapelit ovat tällaisten tarjoajien suorassa hallinnassa, ja siksi nämä pystyvät paremmin valvomaan tarjontansa laatua.

(202) […]* Jos Sprintin kaltaiselta vahvalta yritykseltä menisi sulautuman kariutuessa niin kauan Yhdysvaltain ulkopuolisen liiketoimintansa rakentamiseen, uusien markkinatoimijoiden tehtävä olisi ilman Sprintin Yhdysvaltain verkkoa, tuotekuvaa ja laajaa asiakaskuntaa vieläkin suurempi.

(203) […]*.

(204) […]* ([56]).

([56]) […]*.

(205) Lopuksi, edelliset kappaleet osoittavat, että uusien toimijoiden markkinoille pääsyn esteet ovat korkeat, toisin kuin ilmoituksen tehneet osapuolet ovat vastauksissaan väittäneet. Merkittävän markkina-aseman saavuttamiseksi uusien markkinatoimijoiden on tehtävä tarjouksia huomattavasta määrästä sopimuksia, mikä on kallista. Tällaisten sopimusten voittamiseksi näillä yrityksillä on oltava valmiina verkko, joka täyttää asiakkaiden ehdotuspyynnöissä asettamat vaativat ehdot, voidakseen päästä tarjouskilpailun toiseen vaiheeseen, ja tämän verkon on yleensä oltava kattava, jotta voitaisiin täyttää asiakkaiden tarpeet ja pitää palvelujen tarjoamisen kustannukset alhaisina. Vaikka uudet markkinatoimijat kykenisivätkin täyttämään nämä tarpeet, niiltä kuitenkin puuttuisi nykyisten markkinatoimijoiden kokemus tarjouskilpailuista. Tämän tarjouskilpailukokemuksen avulla uudet markkinatoimijat voisivat kerätä tietoa kilpailijoiden aikaisemmista hinnoista, todennäköisistä kustannuksista ja tarvittavista toimista, joiden avulla ne voisivat kilpailla tehokkaasti.

c) **Markkinatoimijat**

(206) Markkinoilla oli ennen sulautumaa kolme päätarjoajaa, joilla oli muutamia pienempiä kilpailijoita. Kolme päätarjoajaa olivat Concert-liittouma (johon kuuluivat BT ja AT&T sekä näiden yhdessä hallitsema tytäryhtiö Concert), MCI WorldCom ja Global One Alliance (johon kuuluivat France Télécom, Deutsche Telekom, Sprint ja näiden yhdessä hallitsema tytäryhtiö Global One). Näillä kolmella tarjoajalla oli merkittävä joukko asiakkaita. Ne kykenivät vastaamaan suurimpaan osaan asiakkaiden esittämistä ehdotuspyynnöistä ja tarjoamaan kaikenlaisia maailmanlaajuisia telepalveluja. Pienemmät toimijat, joihin kuuluivat Cable & Wireless ja Equant, kykenivät osallistumaan vain muutamaan tarjouskilpailuun ja voittivat harvoin merkittäviä tarjouskilpailuja, eivätkä ne välttämättä voineet tarjota kaikkia palveluja. Kolmen päätoimijan yhtenä tärkeänä kilpailuetuna oli se, että ne saattoivat hyvin moniin tarjouskilpailuihin osallistumalla (tarjouskilpailuja on vuosittain muutamia satoja) kerätä runsaasti tietoa useimpien kysyttyjen maailmanlaajuisten telepalvelujen kustannuksista ja hinnoittelusta.

(207) Komissio totesi BT/AT&T-päätöksessä, että maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla oli rajallinen määrä jo olemassa olevia tai mahdollisia kilpailijoita. Markkinoiden mahdollisiin kilpailijoihin kuuluivat BT/Concert, AT&T/AUCS/Unisource/WorldPartners, GlobalOne, Equant, Cable & Wireless sekä muita mahdollisia paikallisia ja tietotekniikkayrityksiä. Samassa päätöksessä komissio totesi kysynnästä, että markkinoilla oli pieni määrä yrityksiä, jotka eräät maailmanlaajuisten telepalvelujen asiakkaat sanoivat aina voivansa ottaa huomioon ehdotuspyynnön esittäessään (BT/Concert, AT&T/AUCS/Unisource/WorldPartners, Global One, Equant ja Cable & Wireless) ([57]).

([57]) BT/AT&T-sulautuman loppuun saattamisen jälkeen WorldPartners-liittouma on käytännöllisesti katsoen kadonnut, ja Unisource on sulautettu AUCS:n sisältämään Infonetiin.

(208) Kolmansien osapuolten asiakkaiden toimittamat tiedot, jotka koskivat niiden edellisenä vuonna maailmanlaajuisten telepalvelujen hankkimisesta tekemiä tarjouksia, vahvistivat sen, että yleensä juuri nuo samat harvat toimittajat tekivät tarjouksia sopimuksista, nimittäin Equant, MCI WorldCom, BT, AT&T, C&W ja GlobalOne.

(209) Osapuolet eivät täsmennä ilmoituksessaan, mitkä yritykset ovat markkinoilla ja mitkä niiden ulkopuolella. Sen sijaan ne vertaavat komission BT/AT&T-päätöksessä tekemää arviota Yhdysvaltain tietoliikennekomissio FCC:n samasta liiketoimesta tekemään arvioon ([58]). FCC:n tekemässä päätöksessä tunnistettiin muutamia muita yrityksiä, jotka ovat nousemassa merkittäviksi maailmanlaajuisten telepalvelujen tarjoajiksi. Näihin yrityksiin kuuluivat Regional Bell Operating Companies (RBOC) ja "uudet kauttakulkuoperaattorit", kuten Qwest, IXC ja Level 3 sekä Global Crossing/Frontier, GTS (joka osti Esprit Telecomin vuonna 1999) ja Colt. Osapuolet tarkastelevat ilmoituksessaan ainoastaan mahdollista kilpailua, ne eivät kiistä BT/AT&T-päätöksessä esitettyä nykyisten kilpailijoiden luetteloa. Muissa komissiolle toimittamissaan asiakirjoissa osapuolet tunnistivat myös muita markkinatoimijoita, kuten Deutsche Telekomin, Infonetin, Telecom Italian ja Telefónican.

(210) Osapuolten väitteet siitä, että olemassa on suuri määrä mahdollisia kilpailijoita, jotka voisivat päästä helposti markkinoille, ovat ristiriidassa sekä niiden omien vastausten että komission tutkimuksen kanssa, jotka molemmat vahvistavat BT/AT&T-asiassa tehdyn analyysin.

(211) MCI WorldCom totesi BT/AT&T-menettelyn yhteydessä, jossa käsitellyt tuotteet vastasivat nykyisessä asiassa käsiteltäviä tuotteita, antamassaan vastauksessa ([59]), että:[…]* ([60])[…]*.

(212) Lisäksi komissiolle tutkimuksen aikana toimitetuissa asiakirjoissa ([61]), […]*.

(213) BT/AT&T-toimenpiteen hyväksyessään komissio käytti suppeinta mahdollista markkinoiden määritelmää analysoidakseen toimenpiteen mitä tarkimmin. Vaikkeivät ilmoituksen tehneet osapuolet kiistäneetkään merkittävästi markkinoilla toimivien kilpailijoiden lukumäärää, on välttämätöntä selvittää, ovatko markkinatoimijat muuttuneet sitten viime vuoden ja arvioida tämän toimenpiteen vaikutusta.

([58]) CO-lomake, sivu 39.
([59]) 23. marraskuuta 1998 annettu vastaus komission esittämään tietopyyntöön.
([60]) Eli BT/AT&T/Concert.
([61]) […]*.

(214) Kuten BT/AT&T-päätöksessä ennakoitiin, Unisource ei enää ole olemassa entisessä muodossaan ja WorldPartners-liittouma näyttää olevan nykyisin kuolemaisillaan. AUCS, entinen AT&T-Unisourcen yhteisyritys, on nyt osa Infonetiä. Jotkin monikansalliset yritykset ovat todenneet AUCS/Infonetin olevan kilpailija joissakin tarjouskilpailuissa. Lisäksi eräs toinen yritys totesi AUCS/Infonetin tehneen tietyissä tarjouskilpailuissa tarjouksia, mutta pääasiassa eurooppalaisille pk-yrityksille eikä todelliselle maailmanlaajuiselle toimijalle. Tämän vahvistavat myös markkinoilla toimivien yritysten toimittamat tarjouskilpailujen voitto- ja häviötiedot, ja niiden mukaan Infonet näyttää kilpailleen erittäin harvoin niistä sopimuksista, joista komissiolle toimitettiin tietoja.

(215) Komissio on myös tutkinut useita muita sellaisia mahdollisia uusia markkinatoimijoita, jotka ilmoituksen tehneet osapuolet ovat tunnistaneet. Kuten edellä esitettiin, näihin kuuluvat Regional Bell Operating Companies (RBOC), Qwest, Global Crossing/Frontier, IXC, Level 3, GTS (joka osti Esprit Telecomin vuonna 1999) ja Colt. Komissio pani kuitenkin väitetiedoksiannossaan merkille, ettei yksikään näistä yrityksistä, jäljempänä 216 kappaleessa käsiteltävää Qwestiä lukuun ottamatta, ollut näkyvästi esillä tärkeimpien toimittajien esittämissä tarjouskilpailujen voitto- ja häviöluetteloissa eivätkä myöskään komission kysymyksiin vastanneiden asiakkaiden arvioissa. Monet edellä mainituista yrityksistä näyttivät tosiaankin olevan joillekin asiakkaille tuntemattomia, koska niiden kohta mahdollisten kilpailijoiden taulukossa oli joko jätetty tyhjäksi tai varustettu kysymysmerkillä. Lisäksi MCI WorldComin ja Sprintin toimittamassa sisäisessä analyysissä ei tunnistettu yhtäkään edellä mainituista yrityksistä, Qwestiä lukuun ottamatta, vakavasti otettavaksi kilpailijaksi datamarkkinoilla: mikäli niitä oli pidetty kilpailijoina, ne oli koottu analyysissä luokan ”muut” alle. Lopuksi, Yankee Groupin, merkittävän televiestintäalan konsultointiyrityksen, toimitusjohtaja Berge Ayvazian kuvasi kahta kilpailijaa sanoilla ”Qwestin ja Level 3:n kaltaiset toissijaiset kilpailijat” ([62]).

(216) Kuten edellä 215 kohdassa mainittiin, Qwest on ilmoituksen tehneiden osapuolten tunnistamista mahdollisista kilpailijoista vakuuttavin mahdollinen tulokas maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoille. MCI WorldComin ja erään kolmannen osapuolen toimittamien tarjouskilpailuja koskevien voitto- ja häviötietojen mukaan Qwestiä aletaan pitää joissakin tarjouksissa kilpailijana. […]* ([63]) […]* Lisäksi, kuten osapuolet näillä markkinoilla toimivia mahdollisia kilpailijoita koskevassa analyysissään tunnistivat, Qwestillä on yhteisyritys KPN:n kanssa, jolla on Euroopassa merkittävää omaisuutta ja asiantuntemusta pitkän matkan kuituverkkojen alalla. Siksi kaikista mahdollisista uusista toimijoista, joita markkinoille on tullut BT/AT&T-päätöksen jälkeen, Qwest näyttää olevan uskottavin.

(217) Edellä esitetystä näytöstä huolimatta ja koska markkinatoimijoiden lukumäärästä on eriäviä tulkintoja, komissio laajensi tätä analyysia varten näkemystään markkinatoimijoista ja oletti, että jotkin marginaalisista toimijoista ovat markkinatoimijoita. Sen jälkeen arvioitiin, voiko näillä olla merkityksellistä vaikutusvaltaa markkinoiden tärkeimpiin toimijoihin keskittymisen jälkeen (MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma ([64])) vai pääsevätkö sulautuman jälkeiset kaksi tärkeintä toimijaa määräävään asemaan joko yksinään tai yhdessä.

(218) Sekä MCI WorldCom että Sprint esittivät menettelyn aikana komissiolle antamissaan vastauksissa tietoja arvioistaan, jotka ne olivat tehneet markkinatoimijoista näiden markkinoilla tarjoamien palvelujen perusteella. Tietojen perusteella saatiin seuraavat kokonaistulokset:

Yritys	MCI WorldComin kanta		Sprintin kanta	
	Tarjottujen palvelujen lukumäärä	Arvio (välillä 1 (paras) ja 5 (huonoin)	Tarjottujen palvelujen lukumäärä	Arvio välillä 1 (paras) ja 5 (huonoin)
MCI WorldCom	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Sprint	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Concert	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
AT&T	[…]*	[…]*	—	—
BT	[…]*	[…]*	—	—
GlobalOne	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Cable & Wireless	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Equant	[…]*	[…]*	[…]*	[…]*
Qwest/KPN	—	—	[…]*	[…]*
Infonet	—	—	[…]*	[…]*
SBC	—	—	[…]*	[…]*

([62]) http://www.yankeegroup.com/webfolder/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]) Eli Concert itse yhdessä emoyhtiöidensä AT&T:n ja BT:n kanssa.

Yritys	MCI WorldComin kanta		Sprintin kanta	
	Tarjottujen palvelujen lukumäärä	Arvio (välillä 1 (paras) ja 5 (huonoin)	Tarjottujen palvelujen lukumäärä	Arvio välillä 1 (paras) ja 5 (huonoin)
Deutsche Telekom	—	—	[...]*	[...]*
France Télécom	—	—	[...]*	[...]*

(219) Edellä oleva analyysi, joka perustuu osapuolten näkemykseen palveluvalikoimasta, osoittaa, että sekä MCI WorldCom/Sprint että Concert-liittouma tarjoavat sulautuman jälkeen täyden valikoiman palveluja. Jotkin muut tarjoavat valikoimaltaan samanlaisia palveluja, mutta niillä ei ilmoituksen tehneiden osapuolten näkemyksen mukaan ole markkinoilla yhtä hyvää palvelukokonaisuutta.

Keskittymän vaikutus

(220) Komissio totesi BT/AT&T-päätöksessä, että markkinaosuudet (39–47 prosenttia – katso BT/AT&T-päätöksen 106–108 kappale) eivät itsessään osoittaneet yhden ainoan yrityksen määräävän aseman syntymistä. Tämä johtui siitä, että Concert-liittoumalla oli huomattavia kilpailijoita, kuten Sprint/GlobalOne ja MCI WorldCom sekä vähäisemmässä määrin Equant ja C&W, joiden havaittiin kykenevän kilpailemaan tasaväkisesti yhteisyrityksen kanssa. Näiden toimijoiden todettiin yhdessä luovan kilpailupainetta ilmoituksen tehneille osapuolille kilpailtaessa asiakkaan sopimuksesta. Itse asiassa ne takasivat asiakkaille, että tarjouksentekijöitä olisi riittävästi kilpailun säilymisen varmistamiseksi. Tämä johtui joko siitä, että asiakas pyysi tarjouksia myös näiltä toimijoilta, tai siitä, että osapuolet tiesivät, että kokeneiden asiakkaiden kanssa tekemisissä ollessaan ne eivät voisi sanella ehtojaan, koska silloin asiakas esittäisi ehdotuspyyntönsä myös muille mahdollisille tarjoajille.

(221) Tilanne on ilmoitettua keskittymää luotaessa se, että GlobalOne-liittouma on menettänyt kaksi jäsenistään, millä on kahtalainen vaikutus kilpailuun. Ensinnäkin kun Sprint sulautuu MCI WorldCom -yhtymään, joka on GlobalOnen välitön kilpailija, GlobalOne menettää jakelukumppaninsa ja siten läsnäolonsa Yhdysvalloissa. Toiseksi GlobalOne-yhteisyrityksen jakaminen osiin ja sen omaisuuden myynti France Télécomille johtaa myös samanlaiseen vaikutukseen Saksassa, mutta ilmoitetun keskittymän ja Deutsche Telekomin GlobalOnesta vetäytymisen välillä ei ole mitään syy-yhteyttä.

(222) Sprintin merkitys GlobalOnen markkina-asemalle käy selvästi ilmi osapuolten sisäisistä asiakirjoista. […]*.

(223) GlobalOnen nykyiset ja mahdolliset asiakkaat osoittivat toimittajalleen tiettyä lojaaliutta, kun niiltä kysyttiin, aikovatko ne vaihtaa toimittajaa. Ne kuitenkin totesivat, että GlobalOnen kykyä palvelujen tarjoamiseen Yhdysvalloissa tutkittaisiin tarkasti nykyisen sopimuksen jäljellä olevana aikana ja sen uudistamisen hetkellä. Lähes kaikki komission tutkimukseen vastanneet nykyiset tai mahdolliset asiakkaat olivat sitä mieltä, että GlobalOnesta oli France Télécomin omistukseen siirryttäään tullut keskitason toimija, jonka edellä ovat MCI WorldCom ja Concert-liittouma. Tämä johtui osittain sen odottamattomasta toiminnan loppumisesta Yhdysvalloissa.

(224) Ilmoitetun keskittymän toinen seuraus on se, että Sprintin Yhdysvaltain asiakkaat yhdistetään MCI WorldComin asiakkaisiin. Tämä yhdistelmä vahvistaa jälkimmäisen jo nyt vahvaa asemaa maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla.

(225) Ilmoituksen tehneet osapuolet väittivät ilmoituksessaan ja menettelyn aikana, että Sprintin nykyiset asiakkaat, jotka käyttävät GlobalOnen palveluja, pysyvät GlobalOnen eivätkä Sprintin asiakkaina. Niiden mukaan tällaiset asiakkaat olisivat jollakin tapaa sidoksissa GlobalOnen verkkoon. Tämä ei kuitenkaan saanut vahvistusta markkinatutkimuksessa. Tämä on ristiriidassa sen analyysin kanssa, jonka molemmat osapuolet ovat tehneet GlobalOnen tulevaisuudesta.

(226) […]* GlobalOnen odotetaan yleisesti myös menettävän sulautuman takia merkittävän osuuden nykyisistä asiakkaistaan varsinkin siksi, että se menettää Yhdysvaltain peittonsa, kuten edellä 221 kappaleessa selitettiin.

(227) Sprint vahvistaa komissiolle toimittamassaan asiakirjassa tämän toisen seurauksen GlobalOnen asiakkaiden todennäköisestä siirtymisestä sulautuneeseen kokonaisuuteen. […]* ([65]). Esimerkiksi eräs monikansallinen yritys selitti, ettei GlobalOne toimi Yhdysvalloissa ja ettei sen maailmanlaajuinen toiminta ole erityisen vahvaa mutta että Euroopassa, Lähi-idässä ja Afrikassa se kyllä toimii hyvin vahvasti ja tarjoaa hyviä palveluja. Eräs toinen totesi suhteensa jatkumisen GlobalOnen kanssa olevan epätodennäköistä, mutta se sanoi odottavansa kyseisen yrityksen myöhempää kehitystä.

([65]) […]*.

(228) Siksi toimenpide johtaa siihen, että GlobalOne lakkaa olemasta todellinen johtavassa asemassa oleva kilpailija maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla, koska sen toiminta ei ulotu Yhdysvaltoihin ja koska sen odotetaan menettävän merkittävän osuuden Yhdysvaltain asiakkaistaan sulautuman seurauksena syntyvälle yritykselle. Niinpä seuraava analyysi tehdään siltä pohjalta, että vaikka GlobalOne pysyykin markkinoilla, se kykenee erityismarkkinoiden toimijana tekemään tarjouksia ainoastaan rajallisista sopimuskokonaisuuksista, koska se ei itse toimi Yhdysvaltain markkinoilla ja koska se siis on riippuvainen Sprintistä, ainakin lyhyellä aikavälillä.

a) **Markkinaosuuksien analyysi**

(229) Tutkimuksen aikana komissiolle toimittamassaan asiakirjassa ([66]) Sprint tarjosi näkemyksensä Yhdysvalloissa vallitsevista markkinaosuuksista datapalvelujen alalla (joita ovat sen mielestä IP, kehysvälitys ja ATM) sekä markkinaosuuksista koko ulkoisilla markkinoilla (joihin kuuluivat datapalvelut, yksityiset puhelinlinjat, kansainvälinen ääniviestintä, ilmaispuhelupalvelut ja yritysten ulossoittopalvelut). […]* Vuonna 1999 markkinaosuudet olivat datapalveluissa seuraavat: Sprint [5-15]* prosenttia, MCI WorldCom [35–45]* prosenttia, AT&T [15–25]* prosenttia, Qwest [0–10]* prosenttia sekä muut yhteensä [20–30]* prosenttia. Laajemmassa palveluryhmässä markkinaosuudet olivat seuraavat: Sprint [5–15]* prosenttia, MCI WorldCom [30–40]* prosenttia, AT&T [30–40]* prosenttia, Qwest [0–10]* prosenttia ja muut yhteensä [20–30]* prosenttia. Nämä tiedot, jotka toinen ilmoituksen tehneistä osapuolista toimitti, osoittavat sulautuneiden yritysten vahvan aseman maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla.

(230) Komissio mittasi maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoita kahdella päätavalla:

Menetelmä A: niiden kokonaistulojen perusteella, jotka on saatu maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoihin sisältyvistä tuotteista;

Menetelmä B: analysoimalla maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla toimivien yritysten kokonaismyyntiä noin 200 suurelle telepalveluja käyttävälle yritykselle (kuten BT/AT&T-päätöksessä tehtiin).

(231) Lisäksi komissio analysoi asiakkaiden ja kilpailijoiden käsityksiä markkinoilla toimivista yrityksistä.

(232) Taulukoiden sisältämät oletukset menetelmien A ja B laskemiseksi perustuivat siihen, että markkinoilla toimii BT/AT&T-päätöksen ajankohtaan verrattuna suurempi määrä yrityksiä, mukaan lukien sellaisia yrityksiä, jotka ilmoituksen tehneet osapuolet väittivät olevan nykyisiä tai mahdollisia kilpailijoita markkinoilla. BT ei kyennyt toimittamaan tietoja ajoissa komissiolle, joten BT:tä koskevat luvut perustuvat BT/AT&T-tutkimuksessa annettuihin lukuihin. Nämä luvut antavat todennäköisesti liian alhaisen arvion BT:n markkina-asemasta.

([66]) […]*.

(233) Lisäksi tehtiin kolme muuta oletusta, jotka kaikki suosivat ilmoituksen tehneitä osapuolia ja Concert-liittoumaa. Ensinnäkin GlobalOnen katsottiin kuuluvan edelleen markkinoille, vaikka kaikki todisteet antavat ymmärtää, että GlobalOnen nykyiset asiakkaat siirtyvät suurin joukoin Sprintille tai vaihtavat muihin tarjoajiin ja että uudet mahdolliset asiakkaat valitsevat epätodennäköisemmin GlobalOnen kunnes sillä on toimintaa Yhdysvalloissa ja Saksassa. Toiseksi, vaikkei Qwest kyennytkään toimittamaan tietoja komission tutkimukseen, sille on annettu viiden prosentin markkinaosuus, joka on paljon suurempi kuin Sprint arvioi sillä olevan Yhdysvalloissa. Lopuksi AUCS:ää koskeva luku on kaksinkertaistettu, jotta Infonetin myynti näillä markkinoilla voitaisiin ottaa huomioon, vaikkei Infonet toimittanutkaan tietoja. Tämän mukaan Infonetin markkinaosuus on viisi prosenttia eli sama kuin Qwestillä, ja se on liian suuri arvio siinä mielessä, ettei Sprint pidä edellä 216 kappaleessa mainitussa analyysissään Infonetiä, toisin kuin Qwestiä, merkittävänä kilpailijana.

(234) Edellä olevien tietojen valossa on todennäköistä, että menetelmien A ja B mukaan lasketut oheiset taulukot antavat markkinoista sellaisen kuvan, joka on sekä MCI WorldCom/Sprintille että Concert-liittoumalle todellisuutta myönteisempi.

1. *Menetelmä A*

(235) Menetelmässä A markkinoilla toimivilta yrityksiltä kerättiin tiedot kokonaistuloista, jotka ne olivat saaneet palvelujen, eli maailmanlaajuisten verkkopalvelujen, myynnistään ([67]).

Toimittaja	Markkinaosuus (%) (pyöristyksen takia summa ei ehkä ole täysin 100 %)
MCI WorldCom/Sprint ([68])	[25–35]*
Concert-liittouma	25–35

([67]) Maailmanlaajuisten verkkopalvelujen määritelmä sisältää kansainväliset verkkopalvelut (mukaan lukien puheen- ja datansiirto (esim. X.25, kehysvälitys ja ATM)), apupalvelut (esim. kansainväliset 800-palvelut, puhelukortit jne.) sekä kansainväliset yksityiset vuokrajohdot (International Private Leased Circuits). Määritelmä ei sisällä asiantuntijapalveluja eikä asiakkaiden tilojen laitteistoja. Edellä oleva määritelmä sisältää automatisoitujen ulkomaanpuhelujen, kaukopuhelujen tai paikallisyhteyksien kaltaiset irralliset palvelut ainoastaan, jos ne ovat osa laajempaa maailmanlaajuisten verkkopalvelujen kokonaisuutta.

([68]) MCI WorldCom: [15–25]* prosenttia, Sprint [0–10]* prosenttia. Sprintin tiedot sisältävät kaikki sen nykyiset GlobalOnen palveluja käyttävät asiakkaat, koska GlobalOnen toiminta todennäköisesti heikkenee.

Toimittaja	Markkinaosuus (%) (pyöristyksen takia summa ei ehkä ole täysin 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. *Menetelmä B*

(236) Komissio keräsi sitten markkinoilla toimivilta yrityksiltä tietoja saadakseen selville tulot, jotka kukin yritys ansaitsi maailmanlaajuisista verkkopalveluista. Tässä menetelmässä, jota käytettiin myös BT/AT&T-tutkinnassa, kerättiin markkinoiden kaikilta toimittajilta tietoja näiden myynnistä niille noin 200 yritykselle, jotka käyttivät eniten rahaa kansainvälisiin telepalveluihin koko maailmassa. Tämä luettelo saatiin laajemmasta 2 000 suurimman yrityksen luettelosta, joka oli laadittu samanlaisen mittauksen perusteella. Näiden 200 yrityksen osuus 2 000 yrityksen telepalvelumenoista oli vähintään 35 prosenttia. Palvelut olivat samat kuin menetelmässä A.

(237) Kun ilmoituksen tehneitä osapuolia pyydettiin kommentoimaan luetteloa, ne tunnistivat luetteloon kuuluneet yritykset suuriksi monikansallisiksi yrityksiksi, ja osapuolten mielestä luettelon avulla saatiin hyväksyttävä arvio markkinoista. Sitten tiedot analysoitiin vastaavalla tavalla kuin menetelmässä A.

Toimittaja	Markkinaosuus (%)
MCI WorldCom/Sprint ([69])	[30–40]*
Concert-liittouma	35–45
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) Nämä edellä olevien taulukoiden tiedot näyttävät vahvistavan Sprintin jo kauan ennen muita markkinatoimijoita tekemät havainnot ilmoituksen tehneiden osapuolten ja Concert-liittouman asemasta markkinoiden tärkeimpinä toimijoina.

(239) Nämä markkinaosuusluvut saavat vahvistuksen niistä tarjouskilpailujen voitto- ja häviöanalyyseista, jotka komissio on saanut osapuolilta ja kolmansilta osapuolilta sekä niiltä tarjouksentekijöiltä, jotka kilpailevat palvelujen toimittamisesta noin 200 tärkeimmälle yritykselle.

b) **Käsitykset toimittajista**

(240) Edellä 237 kappaleessa esitetyt markkinaosuudet kuvastavat aikaisemmissa tarjouskilpailuissa voitettuja ja hävittyjä sopimuksia mutteivät välttämättä tulevaa kykyä voittaa tarjouskilpailuja. Ne osoittavat tulevaa markkinavoimaa, mutta tarjouskilpailujen markkinat perustuvat myös asiakkaiden käsityksiin ja toimittajien kykyyn selviytyä kustannuksista ja haastaa jatkuvasti muut tehtäessä tarjouksia sopimuksista.

(241) Selvittääkseen asiakkaiden ja kilpailijoiden käsityksiä markkinoilla komissio pyysi kolmansia osapuolia arvioimaan maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla toimivia yrityksiä arvoasteikolla yhdestä (huonoin) viiteen (paras) joidenkin tekijöiden osalta. Näitä tekijöitä olivat asema Yhdysvalloissa ([70]), maailmanlaajuinen asema, palvelukapasiteetti, toiminneperustaisuus, tuotemerkki ja asiakassuhteet. Muutamat vastaajat toimittivat

([69]) MCI WorldCom: [30–40]* prosenttia, Sprint [0–10]* prosenttia. Sprintin tiedot sisältävät kaikki nykyiset asiakkaat, koska GlobalOnen toiminta todennäköisesti heikkenee.

([70]) Kuten edellä 221–226 kappaleessa tehdyssä GlobalOnen analysoinnissa todettiin, asema Yhdysvalloissa on tärkeä maailmanlaajuisten telepalvelujen toimittajille, koska useilla monikansallisilla yrityksillä on siellä pääkonttorinsa.

määrällisten analyysien sijasta laadullisia analyysejä, jotka vahvistivat sen määrällisen analyysin, että markkinoiden vahvat yritykset olivat MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma, ja seuraavina tulivat Equant, Cable & Wireless ja GlobalOne, joilla oli joitakin heikkouksia mutta jotka toimivat kuitenkin markkinoilla. Niiltä kolmansilta osapuolilta, jotka toimittivat määrällisen analyysin, saatiin seuraavat tulokset:

Toimittaja	Asiakkaan arvio	Kilpailijan arvio
MCI WorldCom	3,7	4,3
Concert-liittouma	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
GTS	—	2,5

(242) Kuten taulukosta voidaan nähdä, asiakkaiden ja kilpailijoiden arviot yrityksistä ovat yleensä yhdenmukaisia, vaikka kilpailijat antavatkin yrityksille johdonmukaisesti korkeammat arvosanat kuin asiakkaat, ehkä siksi, että ne tuntevat markkinat paremmin. Markkinoiden kaksi suurinta toimijaa – MCI WorldCom ja Concert-liittouma – saavat korkeimmat arvosanat sekä asiakkailta että kilpailijoilta. Niiden jälkeen seuraavina tulevien muutamien yritysten arvosanat ovat hyvin lähellä toisiaan, ja GlobalOne ja Equant ovat tämän ryhmän kärjessä.

(243) On syytä huomata, että edellä oleva taulukko sisältää jokaiselle yritykselle annettujen eri arvioiden keskiarvot. Ainoastaan MCI WorldCom ja Concert-liittouma saivat johdonmukaisesti korkeat arvosanat kaikissa tekijöissä lähes kaikilta vastaajilta.

(244) Taulukko näyttää osoittavan myös, että ne toimijat, jotka ovat ilmoituksen tehneiden osapuolten mukaan tulossa markkinoille, eivät itse asiassa ole omasta mielestään eivätkä asiakkaittensakaan mielestä merkittäviä markkinatoimijoita. Tämä vahvistaa komission kannan siitä, että markkinat on määritelty laajalti sen itse tekemässä markkina-analyysissä.

c) **Päätelmä**

(245) Väitetiedoksiannossa tehtiin edellä esitetyn markkinaosuusanalyysin sekä asiakkaiden ja kilpailijoiden antamien arvioiden perusteella se päätelmä, että ainoastaan kaksi toimijaa kykenee osallistumaan suureen määrään tarjouskilpailuja. Tämä näyttää pitävän paikkansa sekä 200 tärkeimmän monikansallisen yrityksen että kysynnän muiden osatekijöiden kohdalla, koska selville saadut markkinaosuudet ovat sekä absoluuttisesti että suhteellisesti yhtenäisiä.

d) **Osapuolten vastaus väitetiedoksiantoon**

(246) Osapuolten mukaan sulautumasta johtuva markkinaosuuden kasvu on merkityksetön. Näin siksi, että Sprintillä on Global One -yhtiöön osallistumisensa vuoksi vain vähän maailmanlaajuista telepalvelutoimintaa ja että osapuolten markkinaosuus kasvaa sulautuman jälkeen Sprintin ansiosta vain […]* [0–10]* – […]* prosenttia. Osapuolet väittävät, ettei tällainen kasvu antanut perustetta sulautuma-asetuksen mukaisen menettelyn käynnistämiseen.

(247) On syytä huomata, että komission velvollisuutena on tutkia, aiheuttaako ilmoitettu toimenpide määräävän aseman syntymisen tai sellaisen vahvistumisen. Osapuolten markkinaosuuden kasvu on yksi tarkasteltavista tekijöistä arvioitaessa ilmoituksen tehneiden osapuolten markkinavoimassa tapahtuneita muutoksia. Väitetiedoksiannossa todettiin, että tämä myötävaikuttaa yhdessä sen kanssa, että kuka tahansa merkityksellisillä markkinoilla toimiva kilpailija menettää mahdollisen Yhdysvaltain liikekumppaninsa, yhteisen määräävän aseman syntymiseen kuten väitetiedoksiannossa todettiin.

(248) Oosapuolet väittävät myös, ettei keskittymän ja GlobalOnen omistussuhteissa ja määräysvallassa tapahtuneiden muutosten välillä ole mitään syy-yhteyttä. Niiden mukaan päätös GlobalOnen omistusrakenteen muuttamisesta tehtiin paljon ennen Sprintin päätöstä sulautua WorldComiin. Niiden mukaan väitetiedoksiannossa ei myöskään keskitytä siihen, että Sprintistä johtuva markkinaosuuden kasvu on vain pieni, vaan sen sijaan sellaisen toisen toimenpiteen seurauksiin, jonka komissio jo on tutkinut.

(249) Komissio myöntää, ettei tämän toimenpiteen ja GlobalOnen pilkkomisen välillä ole mitään syy-yhteyttä (katso edellä 221 kappale). GlobalOnen jakaminen osiin on kuitenkin merkityksellinen tekijä arvioitaessa markkinoilla vallitsevaa kilpailua. Komission velvollisuutena on ottaa huomioon markkinoilla vallitsevat tosiseikat ja tehdä arvioita markkinoiden tulevasta kehityksestä. GlobalOnen toiminnan heikkeneminen on tosiasia, joka on seurausta sen omistussuhteiden muuttumisesta ja siitä, että se menetti Yhdysvaltain liikekumppaninsa Sprintin.

(250) Osapuolet viittasivat sitten BT/AT&T-päätökseen, jossa todettiin, että maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinat käsittävät merkittäviä kilpailijoita, ovat erittäin kilpailuhenkiset ja muuttuvat nopeasti ja että asiakkaat ovat kokeneita ja riittävän vahvoja sanellakseen vaatimuksensa. Osapuolet viittasivat myös komission kyseisessä päätöksessä havaitsemien mahdollisten vakavasti otettavien kilpailijoiden lukumäärään. Ne viittasivat myös FCC:n lokakuussa 1999 tekemään BT/AT&T-asiaa koskeneeseen päätökseen, jossa tämä organisaatio ei myöskään löytänyt merkittäviä kilpailuongelmia. Osapuolten mielestä markkinat eivät olisi voineet muuttua niin lyhyessä ajassa rakenteeltaan sellaisiksi kuin komissio ne väitetiedoksiannossaan määritteli.

(251) Kuten edellä 206–218 kappaleessa esitettiin, komissio otti tarkasteluunsa mukaan markkinatoimijoiksi kaikkien niiden yritysten lisäksi, joiden komissio katsoi BT/AT&T-päätöksessä toimivan markkinoilla (ja joiden MCI WorldCom katsoi BT/AT&T-menettelyn aikana olevan markkinatoimijat yhdessä toimintansa nyt jo lopettaneen Unisourcen kanssa), myös muut sellaiset yritykset, jotka osapuolten mukaan myös olivat markkinatoimijoita (ja joista muutamat eivät olleet merkittävästi esillä komission saamissa tarjouskilpailujen voitto- ja häviöluetteloissa).

(252) Osapuolet väittivät vastauksessaan, että komissio on aliarvioinut maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla vallitsevan kilpailun määrän. Ensinnäkin ne väittivät nykyisistä kilpailijoista, että Equant ja Cable & Wireless ovat edelleen markkinoilla maailmanlaajuisia kilpailijoita. Toiseksi ne sanoivat Infonetin, Level 3:n ja Telegloben olevan merkittäviä uusia toimijoita. Sitten osapuolet väittivät, että GlobalOne pysyy merkittävänä markkinavoimana kehittämällä Yhdysvaltain toimintaansa uusien investointien ja jonkin yhdysvaltalaisen operaattorin kanssa mahdollisesti tekemänsä liittouman välityksellä sekä pitämällä kiinni nykyisistä Yhdysvaltain asiakkaistaan ja ottamalla itselleen joitakin Sprintin niitä asiakkaita, jotka käyttävät GlobalOnen uutta Sprintin jakamaa palvelua. Osapuolten mukaan asiakkaat vahvistavat sen näkemyksen, että GlobalOne pysyy huomattavana toimijana Sprintin suhteidensa katkeamisen jälkeenkin.

(253) Osapuolet arvostelevat komission väitetiedoksiantoa, jossa sanotaan, että BT/AT&T-päätöksessä tunnistetut mahdolliset kilpailijat eivät ole merkittävästi esillä komissiolle toimitetuissa tarjouskilpailujen voitto- ja häviöluetteloissa. Osapuolten mukaan tällaisissa luetteloissa eivät esiintyisi mahdolliset vaan ainoastaan nykyiset kilpailijat. Lisäksi osapuolet sanovat, että Regional Bell Operating Companies ja varsinkin Global Crossing ovat huomattavia mahdollisia kilpailijoita.

(254) Osapuolet lainaavat vastauksessaan laajasti BT/AT&T-päätöksen niitä kohtia, joissa käsitellään mahdollisia kilpailijoita. Sen jälkeen kun tämä päätös tehtiin maaliskuussa 1999, tarjouskilpailuissa ovat alkaneet esiintyä ainoastaan ne yritykset, jotka komissio on tunnistanut markkinatoimijoiksi, kuten Qwest, Williams ja GTS. Tämä antaa ymmärtää, että ne muut yritykset, jotka BT/AT&T-päätöksessä tunnistettiin mahdollisiksi kilpailijoiksi, eivät ole asemaltaan yhtä uskottavia kuin tuolloin luultiin.

(255) Osapuolet arvostelevat komission analyysia lopuksi siitä, että väitetiedoksiannossa yliarvioitiin yhdistyneen yrityksen markkinavoima. Erityisesti osapuolet kiinnittävät huomiota käytettyyn menetelmään, jossa ne väittivät olevan neljä suurta virhettä. Ensinnäkin maailmanlaajuisten verkkopalvelujen markkinaosuuksien mittaustapa ei vastannut niiden mielestä markkinoiden määritelmää ja suurenteli Concertin markkinaosuutta. Toiseksi ne pitivät menetelmää B virheellisenä, koska olemassa ei ole mitään perusteita sille, että 200 yrityksen otoksen, joka saatiin laajemmasta 2 000 yrityksen otoksesta, voidaan katsoa edustavan kaikkia monikansallisia yritysasiakkaita. Kolmanneksi osapuolet uskoivat, että Sprintistä johtuva markkinaosuuden kasvu on liian suuri, koska väitetiedoksiannossa oletettiin, että Sprint säilyttää kaikki GlobalOnen palveluja käyttävät asiakkaat. Lopuksi ne väittivät, ettei komissio voi käsitellä markkinaosuuksia laskiessaan Concert-liittoumaa yhtenä ainoana kokonaisuutena, koska BT, AT&T ja Concert kilpailevat toistensa kanssa joistakin sopimuksista.

(256) Komissio toteaa, että 200 yrityksen otos on kokonaistuloihin perustuvaan menetelmään nähden vaihtoehtoinen tapa markkinoiden mittaamiseen. Sprintin markkinaosuutta koskeva huomautus on jo käsitelty edellä 249 kappaleessa. Mitä tulee Concert-liittouman markkinaosuuksien yhteenlaskemiseen, tällainen yhteisyrityssopimusten välityksellä toisiinsa sidoksissa olevan yritysryhmän markkinaosuuksien yhteenlaskeminen on täysin sopusoinnussa tavanomaisen kilpailuoikeudellisen analyysin kanssa. On myös syytä huomata, että Concert-liittouman jäsenet myyvät samoja Concert-tuotteita.

Kahden yrityksen määräävän aseman syntyminen

a) **Yhden ainoan yrityksen määräävän aseman puuttuminen**

(257) Kun otetaan huomioon edellä 235 ja 237 kappaleessa annetut markkinaosuustiedot ja kyky osallistua laajalti uusia sopimuksia koskeviin tarjouskilpailuihin, sen enempää MCI WorldCom/Sprintin kuin Concert-liittoumankaan ei voida katsoa olevan yksinään määräävässä asemassa. Jos jompikumpi yritys yrittää käyttää markkinavoimaa yksinään, toinen kykenee torjumaan sen oman markkina-asemansa ansiosta. Komissio oli väitetiedoksiannossa kuitenkin sitä mieltä, että yhdessä näillä kahdella yrityksellä olisi sellainen markkina-asema, että ne voisivat yhdessä hallita maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoita.

b) **Rinnakkaisen toiminnan arviointiperusteet**

(258) Komissio on soveltanut monissa aikaisemmissa yhteisen määräävän aseman tapauksissa useita arviointiperusteita selvittääkseen yhteisen määräävän aseman syntymisen tai vahvistumisen todennäköisyyden. Nämä arviointiperusteet ovat seuraavat: i) merkityksellisen tuotteen tasalaatuisuus; ii) markkinaosuuksien vakaus ja symmetrisyys; iii) markkinoille pääsyn esteet; iv) kustannusten symmetrisyys; v) kysynnän muuttumattomuus ja joustamattomuus ja vi) teknisten muutosten vähyys.

(259) Nämä arviointiperusteet ovat useimmissa tapauksissa tärkeitä työvälineitä käsiteltäessä niitä neljää peruskysymystä, jotka liittyvät yhteisen määräävän aseman analysointiin sulautuma-asetuksen mukaisesti, eli:

a) Onko markkinatoimijoilla kannustimia rinnakkaiseen toimintaan?

b) Onko markkinatoimijoiden helppo seurata muiden markkinatoimijoiden kilpailutoimia?

c) Onko olemassa tekijöitä, jotka estävät markkinatoimijoita poikkeamasta rinnakkaisesta toiminnasta?

d) Voiko kysyntä rajoittaa rinnakkaista toimintaa?

(260) Lyhyesti sanottuna arviointiperusteista oltiin väitetiedoksiannossa seuraavaa mieltä. Koska maailmanlaajuiset telepalvelut räätälöidään kunkin asiakkaan tarpeisiin, nämä palvelut eivät ensi silmäyksellä näytä tasalaatuisilta. Maailmanlaajuiset telepalvelut kootaan kuitenkin samoista perustekijöistä, ja toimittajien välinen kilpailu tietyn asiakkaan liiketoiminnasta on näiden samojen asiakastarpeiden perustana. On vaikeaa arvioida markkinaosuuksien symmetrisyyttä ja vakautta, koska nämä markkinat ovat uudet ja nähneet kahtena viime vuonna vaihtelevia liittoumia (joista tämä sulautuma on vain tuorein) ja keskittymistä. Markkinoille pääsyn esteet ovat varmasti korkeat, koska markkinatoimijan olisi omistettava laaja infrastruktuuri ja otettava kannettavakseen uponneita kustannuksia, joita tarjouskilpailuihin osallistuminen aiheuttaa. Arvoperusteinen kysyntä kasvaa olennaisesti, vaikka määrällisesti kysyntä (maailmanlaajuisia telepalveluja tarvitsevien asiakkaiden lukumäärä) kasvaa paljon vähemmän. Kysyntä ei reagoi merkittävästi hintoihin, koska laatu on näillä markkinoilla keskeinen kilpailutekijä. Markkinoilla tapahtuu teknisiä muutoksia, mutta ne vaikuttavat kaikkiin toimijoihin samankaltaisella tavalla.

(261) Väitetiedoksiannossa todettiin, että esimerkiksi moottoripolttoaineiden vähittäismyynnin kaltaisilla markkinoilla (katso asiat Exxon/Mobil ja TotalFina/Elf) kilpailua käydään hinnoilla, ja markkinat toimivat siten, että yksittäiset toimijat noudattavat markkinahintoja. Juuri tällaisessa tapauksessa on merkityksellistä tarkastella edellä 258 kappaleessa esitettyjä arviointiperusteita ([71]). Kannustimien yhteensovittamiseen havaittiin olevan noissa tapauksissa korkeat, koska kaikki markkinatoimijat ostivat moottoripolttoöljyä tukkumyyntimarkkinoilta ja koska niiden markkinaosuudet olivat symmetriset. Moottoriöljyn tasalaatuisuuden ja hintojen täydellisen avoimuuden ansiosta markkinatoimijoiden oli helppo seurata kilpailijoidensa kilpailutoimia. Ylimääräisen jalostuskapasiteetin avulla oli helppo kostaa mahdollisille huijareille. Kysynnän alhainen hintajoustavuus ja sen satunnaisuus tekivät kysynnälle erittäin vaikeaksi torjua minkäänlaista rinnakkaista toimintaa.

(262) Väitetiedoksiannossa todettiin, että Saksan pitkän matkan kaasunsiirtomarkkinoita koskevassa asiassa (katso Exxon/Mobil-asia) komissio esitti vastalauseita, vaikka vain muutamat edellä 258 kappaleessa esitetyistä arviointiperusteista täyttyivät. Vastalauseet eivät perustuneet salaisiin hintasopimuksiin vaan markkinoiden maantieteelliseen jakamiseen. Markkinoiden aikaisemman kartellisoitumisen takia kullakin markkinatoimijalla (yhtä lukuun ottamatta) oli oma alueensa, jolla se oli vahvassa markkina-asemassa. Kaikkien markkinatoimijoiden samankaltaisena kannustimena oli suojella kotialueellaan hankkimaansa vahvaa markkina-asemaa. Lisäksi tämä alueiden maantieteellinen rajaaminen teki kilpailijoiden toimien seuraamisen suhteellisen helpoksi, ja kaikkiin aluerajojen ylityksiin vastattaisiin takaisin samalla mitalla.

([71]) Asia M.1383 Exxon/Mobil, 29. syyskuuta 1999, ja asia M.1628 TotalFina/Elf, 9. helmikuuta 2000.

(263) Markkinoiden toiminta perustuu käsiteltävänä olevassa asiassa tarjouskilpailuihin, joissa tarjoajat valitaan ensimmäisessä vaiheessa olennaisesti sen mukaan, kykenevätkö ne tarjoamaan sellaisia korkealaatuisia, räätälöityjä, pitkälle kehitettyjä palveluja, joita vain harvat tarjoajat voivat toimittaa. Koska markkinoille pääsyn esteet ovat korkeat (kuten edellä 205 kappaleessa todettiin, verkon ja ehkä myös palvelujen tarjoamismahdollisuus ei riitä, vaan on myös välttämätöntä osoittaa "aikaisemmat saavutukset"), jos markkinoilla olisi rinnakkaista toimintaa, se keskittyisi tarjouskilpailun vaiheisiin ja kykyyn tarjota kilpailukykyisiä palveluja niille yrityksille, jotka sellaisia vaativat. Tällaisessa tapauksessa ei ole salaisia hintasopimuksia, vaan kyse on siitä, kuka voittaa (ja on voittanut) minkäkin tarjouskilpailun.

c) **Kilpailukannustinten muutokset**

1. *Kaksi johtavaa toimijaa ja perässätulijoiden joukko*

(264) Väitetiedoksiannossa todettiin, että koska ilmoitettu sulautuma toteutettaisiin samanaikaisesti GlobalOnen kilpailuaseman huomattavan heikkenemisen kanssa, se johtaisi markkinoihin, joilla olisi kaksi johtavaa toimijaa (MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma) ja niiden perässä pienempiä kilpailijoita. Sprintin ja MCI WorldComin markkinaosuuksien yhdistäminen vahvistaa sulautuman seurauksena syntyvän yrityksen markkina-asemaa. Sulautuman jälkeen molemmat johtavat markkinatoimijat olisivat siten samankaltaisessa kilpailutilanteessa ja nauttisivat merkittävistä eduista jäljelle jääneisiin kilpailijoihinsa verrattuna.

(265) Ensinnäkin, kuten on markkinaosuusanalyysin perusteella selvää, johtavat toimijat saavat suunnilleen samanlaisen asiakaskunnan (niiden yhteenlaskettu markkinaosuus nousee noin 60–80 prosenttiin) ja markkina-aseman.

(266) Toiseksi, väitetiedoksiannossa todettiin, että niiden perusinfrastruktuurin kustannuspohja olisi samankaltainen. Ilmoituksen tehneet osapuolet ovat johdonmukaisesti väittäneet, että markkinoilla on tarjolla peruskapasiteettia. Tästä seuraa, että markkinoilla peruskapasiteetista perittävät hinnat rajoittavat välttämättä verkonhankinnan kustannuksia. Kuten osapuolet ovat selittäneet, kehittyneempien palvelujen tarjoamisesta aiheutuvat verkkokustannukset riippuvat perusverkon kustannuksista. Molempien toimijoiden tehtävien ja näiden panosten samankaltaisuudesta seuraa, että niiden molempien verkkokustannukset ovat samankaltaiset. Lisäksi molemmat yritykset voivat verkkojensa koon ja palvelutarjontansa merkittävyyden ansiosta hyötyä sellaisista mittakaava- ja tuotevarioinnin eduista, jotka eivät ole niiden pienempien kilpailijoiden saatavilla. Sen enempää MCI WorldCom/Sprintin kuin Concert-liittoumankaan ei tarvitse markkinoille päästäkseen ottaa kannettavakseen maailmanlaajuisten verkkojen rakentamisen, tukipalvelujen tarjoamisen tai myyntihenkilöstön palkkaamisen vaatimia uponneita kustannuksia. Kuten edellä 200–205 kappaleessa osoitettiin, tämä on kallis ja pitkä prosessi, ja kestää vuosia ennen kuin edes sellainen nykyinen toimija, joka on hiljattain lähtenyt liittoumasta (kuten Sprint tai GlobalOne), voi päästä uudelleen markkinoille uskottavalta pohjalta. Muut kustannusryhmät liittyvät joko televiestintälaitteisiin tai työvoimakuluihin. Väitetiedoksiannossa todettiin, että molemmat riippuvat ulkoisista markkinoista ja ovat siten molemmilla johtavilla toimijoilla samankaltaiset. On todennäköistä, että näillä yrityksillä on kokonsa ansiosta pienempiin yrityksiin verrattuna alhaisemmat laitteisto- ja työvoimakulut, mikä kartuttaa niiden kilpailuetuja.

(267) Kolmanneksi, sekä sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä että Concert-liittoumalla on samankaltainen palveluvalikoima ja palvelulaatu, joita niiden pääkilpailijat eivät voi tarjota samassa määrin eivätkä samassa laajuudessa. Tämä käy ilmi markkinaosuusanalyysistä, joka esitettiin edellä kohdassa 229–244, ja markkinatutkimuksesta. Molemmilla on laaja palveluvalikoima, jota ne voivat tarjota suurille monikansallisille asiakkaille. Muillakin on laaja palveluvalikoima, mutta MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma saavat johdonmukaisesti korkeat arvosanat usemmista palveluistaan, kun muilla taas on merkittävämpiä heikkouksia.

(268) Neljänneksi, väitetiedoksiannossa todettiin, että sekä sulautuman seurauksena syntyvällä yrityksellä että Concert-liittoumalla on vahva ja vakiintunut tuotekuva, jonka ansiosta nämä toimittajat mielletään yleisesti erittäin laadukkaiksi ja luotettaviksi. Sekä sulautuman seurauksena syntyvä yritys että Concert-liittouma ovat toiminneperusteisia suuressa osassa maailmaa ja pystyvät valvomaan tarkasti verkkonsa laatua, ja siksi niiden maantieteellinen kattavuus on laaja. Pienemmillä kilpailijoilla voi kyllä olla hyviä maailmanlaajuisia verkkoja, mutta markkinoilla nämä verkot mielletään "ohuiksi" ja kaistanleveydeltään ehkä riittämättömiksi täyttämään tulevaisuudessa asiakkaiden lisääntyviä vaatimuksia. Johtavilla toimijoilla on myös välttämättömät tekniset tuki- ja myyntipalvelut, joita ne tarjoavat asiakkaidensa käyttöön maailmanlaajuisesti.

(269) Lopuksi, sulautuman seurauksena syntyvä yritys ja Concert-liittouma voivat osallistua useimpiin tarjouskilpailuihin, toisin kuin muut markkinatoimijat, ja siksi niillä on kilpailijoistaan ja eri tarjouskilpailuista paljon täydellisemmät tiedot kuin yhdelläkään pienemmistä kilpailijoista, jotka eivät kykene osallistumaan kaikkiin tarjouskilpailuihin. Komission saamien voitto- ja häviötietojen mukaan joko MCI WorldCom/Sprint tai Concert-liittouma on läsnä useimmissa tarjouskilpailumenettelyissä. Esimerkiksi BT:ltä saatujen voitto- ja häviötietojen mukaan joko MCI WorldCom/Sprint tai Concert-liittouma on voittanut erittäin merkittävän määrän kaikista tarjouskilpailuista. Mitä tulee C&W:ltä saatuihin tietoihin, MCI WorldCom ja Concert-liittouma

ovat kilpailleet samoin erittäin monessa kaikista niistä tarjouskilpailuista, jotka C&W on hävinnyt. Pienemmät toimijat eivät juurikaan esiintyneet MCI WorldComin omissa voitto- ja häviöluetteloissa sen enempää voittajina kuin sellaisina tärkeinä kilpailijoinakaan, jotka todennäköisesti olisivat tarjouskilpailussa jatkoon päässeiden joukossa. Sitä vastoin Sprint tai Concert-liittouma näyttivät voittaneen puolet niistä tarjouskilpailuista, jotka MCI WorldCom hävisi. AT&T:n toimittamien voitto- ja häviötietojen mukaan ylivoimaisesti suurimmassa osassa niistä tarjouskilpailuista, jotka AT&T voitti, oli tämän vahvoina kilpailijoina joko MCI WorldCom tai Sprint.

(270) On myös syytä huomata, että MCI on tarjonnut Concertin palveluja osana BT:n kanssa tekemäänsä pilkkomissopimusta, kun Sprint puolestaan jatkaa GlobalOnen palvelujen tarjoamista ja GlobalOnen sopimusten hoitamista Yhdysvalloissa siirtymäkauden ajan. Tämä lisää markkinoiden avoimuutta asiakkaiden henkilöllisyyden ja niiden palvelujen luonteen osalta, joita ne käyttävät seuraavaan ehdotuspyyntöön saakka.

(271) Väitetiedoksiannossa tehtiin se päätelmä, että sulautuma tekisi MCI WorldCom/Sprintistä ja Concert-liittoumasta hyvin tasaväkisiä toistensa kanssa maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla.

2. *Tarjouskilpailutaktiikka*

(272) Väitetiedoksiannossa todettiin edelleen, että sulautumasta johtuva uusi markkinarakenne on altis MCI WorldCom/Sprintin ja Concert-liittouman väliselle sanattomalle yhteistoiminnalle, kun otetaan huomioon se, miten ne molemmat osallistuvat tarjouskilpailuihin.

(273) Tarjouskilpailutilanteita voi olla kaksi. Ensinnäkin tarjouskilpailut sellaisen telepalvelutarjonnan uudistamiseksi tai parantamiseksi, joissa joko sulautunut kokonaisuus tai Concert-liittouma on nykyinen toimittaja. Väitetiedoksiannossa todettiin, että tällaisissa tilanteissa toisella kilpailijalla ei olisi vahvaa kannustinta nykyisen toimittajan aseman haastamiseen. Tätä vahvistaa edelleen sekin, että nykyisellä toimittajalla on luonnostaan kustannusetu (toimittajanvaihdoksesta aiheutuvien kustannusten osuus voi olla jopa 20 prosenttia), ja asiakkaat ovat myös ymmärrettävästi levottomia vaihdoksen seurauksista (verkkoyhteyksien vaihto yhdeltä toimittajalta toiselle, verkon toiminnan ylläpitäminen vaihdon aikana, jne.). Esimerkiksi yksi asiakas sanoi, että jos hän ei olisi tyytyväinen nykyiseen toimittajaansa, nykyisen ja uuden toimittajan tarjoaman hinta-suorituskykysuhteen eron olisi oltava huomattava, jotta sen avulla olisi mahdollista selviytyä toimittajavaihdoksen aiheuttamista kustannuksista. Toinen tilanne on se, jossa sen enempää sulautuman seurauksena syntyvä yritys kuin Concert-liittoumakaan ei ole palvelun nykyinen toimittaja (eli kun kyseessä on uusi maailmanlaajuisen telepalvelun asiakas tai uusi palvelu nykyiselle maailmanlaajuisen telepalvelun asiakkaalle).

i) MCI WorldCom/Sprint tai Concert-liittouma nykyisenä toimittajana

(274) Jos joko sulautuman seurauksena syntyvä yritys tai Concert-liittouma olisi uudistettavan sopimuksen nykyinen toimittaja, väitetiedoksiannon mukaan toisella olisi kannustimia osallistua tarjouskilpailuun, muttei siinä määrin, että nykyisen toimittajan asema vaarantuisi. Tarjouskilpailuun osallistuminen toisi monenlaisia etuja toiselle oligopolin osapuolelle. Ennen kaikkea osallistuminen voisi tuottaa lisätietoja käytettäviksi tulevissa tarjouskilpailuissa. Lisäksi se vahvistaa edelleen sitä mielikuvaa, että kyseinen osapuoli on kilpailukykyinen tarjouksentekijä, samalla kun tämä rajoittaa pelkällä läsnäolollaan kolmansien osapuolten mahdollisuutta päästä vakavasti otettaviksi haastajiksi tarjouskilpailussa.

(275) Pidättäytyessään voimakkaasta hintakilpailusta tarjouskilpailun toisessa vaiheessa toinen kilpailija tarjoaa nykyiselle toimittajalle kannustimen käyttäytyä vastaavasti päinvastaisessa tilanteessa. Tällainen tilanne syntyy todennäköisesti lyhyen ajan kuluessa tarjouskilpailujen yleisyyden ansiosta. Lisäksi tukemalla korkeampien hintojen säilyttämistä toinen tarjoaja varmistaa, että markkinoille syötetään sellaisia hintatietoja, jotka eivät vaaranna samankaltaista strategiaa muissa sellaisissa tarjouskilpailuissa, joissa se itse on nykyinen tarjoaja.

ii) Uusi asiakas tai kolmas osapuoli nykyisenä toimittajana

(276) Sellaisissa tarjouskilpailuissa, joissa sen enempää sulautuman seurauksena syntyvä yritys kuin Concert-liittoumakaan ei ole nykyinen toimittaja, väitetiedoksiannon mukaan molemmilla olisi tasaveroiset mahdollisuudet tarjouskilpailun voittoon, ja molemmat tietäisivät hyötyvänsä eduista, joita ei olisi niiden pienempien kilpailijoiden käytettävissä.

(277) Väitetiedoksiannossa kuvattiin seuraava strategia. Näiden kahden yrityksen ensimmäisenä strategiana olisi siten tarjota sellaista räätälöityä palvelusalkkua, jonka periaatteessa ainoastaan ne itse kykenisivät tarjoamaan, toisin sanoen tarjouskilpailun ensimmäisessä vaiheessa kilpailtaisiin etupäässä muilla tekijöillä kuin hinnoilla. Toiseksi niiden hinnoittelustrategiana olisi todennäköisesti asettaa hinnat ensin tiettyyn hintahaarukkaan (vaikkei hinnoittelu olekaan ehdotuspyyntöön vastaamisen vaiheessa tärkein asia). Hintahaarukan yläraja perustuisi tietoihin sellaisista aikaisemmista tarjouskilpailuista, joissa jompikumpi oli nykyinen toimittaja. Alarajana puolestaan olisi se enimmäishinta, jossa ne tietäisivät varmasti syrjäyttävänsä muut tarjouksentekijät (jos sellaisia ylipäätään olisi).

(278) Väitetiedoksiannon mukaan tällainen strategia hyödyttäisi sekä sulautuman seurauksena syntyvää yritystä että Concert-liittoumaa tarjouskilpailujen voittamisessa ja tiedon hankkimisessa. Tämä vahvistaisi niiden mainetta johtajina asiakkaiden silmissä ja lisäisi samalla markkinoille pääsyn ja muiden nykyisten tai mahdollisten kilpailijoiden laajentumisen esteitä, kilpailijoiden, joiden olisi otettava kannettavakseen uponneita kustannuksia ja rahoitettava ne ehkä jo olemassa olevasta asiakaskunnasta saamillaan ansioilla. Aikaisempia tarjouskilpailuja koskevien tietojen epäsymmetria MCI WorldCom/Sprintin ja/tai Concert-liittouman hyväksi saa kummankin yrityksen uhraamaan hinnankorotuksiin perustuvat lyhyen aikavälin voitot maineen rakentamiseksi ja tavoitteenaan periä johdonmukaisesti korkeampia hintoja pitkällä aikavälillä.

d) **Rinnakkaisen toiminnan kestävyys**

1. *Kannustin rinnakkaisen toiminnan jatkamiseen*

(279) Väitetiedoksiannossa todettiin, että sekä MCI WorldCom/Sprintillä että Concert-liittoumalla olisi kannustimia jatkaa edellä 273 kappaleessa kuvailtua rinnakkaista toimintaa, koska tarjouskilpailuja järjestetään usein. Kumpikin yritys saattaa paitsi itsenäisen myös rinnakkaisen toiminnan kautta itsensä alttiiksi sille riskille, että toinen alittaa sen hinnan tarjouskilpailun loppuvaiheessa ja että se häviää tämän ensimmäisen tarjouskilpailun. Koska tarjouskilpailun voittajan henkilöllisyys on kuitenkin välittömästi tiedossa, huijaava yritys paljastuu yhteistyöhaluttomaksi yritykseksi. Koska tarjouskilpailuja on usein, se altistaa itsensä vastatoimille ja luopuu siksi tulevista lisävoitoista, joita se olisi voinut saada rinnakkaisesta toiminnasta. Jos näköpiiri on riittävän pitkä (eli jos tulossa on riittävän monia tarjouskilpailuja, joissa molemmat markkinajohtajat voivat olla vuorovaikutuksessa), tulevien voittojen menetys on huijauksesta saatavaa välitöntä voittoa suurempi. Koska molemmilla yrityksillä on yhtäläiset mahdollisuudet osallistua tarjouskilpailuihin ja voittaa ne, yhteistoiminta on siksi kannattavampaa. BT:n toimittamissa tiedoissa mainitaan, että MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma osallistuivat vuonna 1999 yli 70 tarjouskilpailuun.

(280) Tarkasteltaessa käytettävissä olevia voitto- ja häviötietoja sekä niitä markkinatietoja, jotka koskevat toimituksia 200 suurimmalle yritykselle, on selvää, että yritykset tietävät näiden suurten monikansallisten yritysten nykyisen toimittajan henkilöllisyyden. Esimerkiksi Sprintin mukaan kirjanpitoryhmä tietää todennäköisesti nykyisistä toimittajista ja luetteloi ne. Koska AT&T ja MCI WorldCom ovat nykyisiä toimittajia suhteellisen monissa tarjouskilpailuissa, ne luetteloidaan todennäköisesti useammin kuin ne kilpailijat, jotka eivät ole nykyisiä toimittajia yhtä usein ([72]). Kaikki poikkeamiset rinnakkaisesta toiminnasta on siksi helppo havaita.

(281) Väitetiedoksiannon mukaan edellä 273 kappaleessa esitelty tilanne johtaisi joidenkin sopimusryhmien kohdalla kilpailullisesti liian korkeisiin hintoihin ja muissa tarjouskilpailuissa taas sellaisiin hintoihin, jotka olisivat lähempänä markkinahintoja. Voitaisiin väittää, etteivät korkeammat hinnat olisi kestäviä, koska tällaisten palvelujen asiakkaat saisivat tietää alalla perittävistä alhaisemmista hinnoista. Väitetiedoksiannossa todettiin, että tämä on epätodennäköistä seuraavista syistä. Ensinnäkin tällaiset palvelut eriytetään, ja asiakkaiden on vaikea tehdä vertailuja hintojen perusteella. On nimittäin niin, että vaikka kustannusten perustekijät ovatkin tiedossa, muut asiakkaat eivät tiedä tietyn asiakkaan erityistarpeista. Toiseksi, väite perustuu siihen oletukseen, että molemmat johtavat toimijat olisivat halukkaita kilpailuun, kun toinen niistä on nykyinen toimittaja. Näin ei ole asia, kuten edellä 275 kohdassa selitettiin. Myöskään pienemmillä toimijoilla ei olisi varaa haastaa nykyistä toimijaa, koska niiden olisi voitettava asiakkaalle toimittajanvaihdoksesta aiheutuvat kustannukset sekä kilpailuhaitat, joita syntyisi huonommista tiedoista, kustannuksista ja laadusta.

(282) Voitaisiin väittää edelleen, että koska maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoiden arvo nousee, tämä johtaisi halukkuuteen poiketa rinnakkaisesta toiminnasta. Väitetiedoksiannossa tätä kysymystä käsiteltiin seuraavasti. Kasvu asiakkaiden lukumääränä ilmaistuna on paljon alhaisempi, koska maailmanlaajuisia telepalveluja tarvitsevia uusia yrityksiä ei ole paljon. Lisäksi koska sulautuneella kokonaisuudella ja Concert-liittoumalla on yhtäläiset mahdollisuudet uusien tarjouskilpailujen voittoon, näihin tarjouskilpailuihin osallistuminen ei horjuta niiden rinnakkaista toimintaa. Se pikemminkin vakiinnuttaisi edelleen niiden asemaa hallitsevina oligopolin osapuolina, koska pienempien toimijoiden olisi tämän takia entistäkin vaikeampaa saada merkittäviä asiakkaita, ja pönkittäisi edelleen niiden mainetta.

2. *Pienemmät kilpailijat ja uudet markkinatoimijat eivät kykene haastamaan rinnakkaista toimintaa*

(283) Väitetiedoksiannossa todettiin, että pienemmät kilpailijat eivät hyvin todennäköisesti kykene voittamaan tarjouksillaan kahta markkinajohtajaa kolmesta olennaisesta syystä.

([72]) […]*.

(284) Ensinnäkin siksi, ettei niillä ole samoja monipuolisia ominaisuuksia kuin kahdella suurimmalla markkinatoimijalla. MCI WorldCom/Sprintillä ja Concert-liittoumalla on kilpailijoiltaan saamiensa arvioiden mukaan erinomainen maailmanlaajuinen ulottuvuus ja luotettava maailmanlaajuinen verkko, jossa on runsaasti kaistanleveyttä keskeisillä markkinoilla. Niillä on myös erinomainen tuotetarjonta: se kattaa sekä vanhemmat tekniikat, joille on edelleen kysyntää, että uudemmat tekniikat, joihin mahdolliset uudet markkinatoimijat näyttävät turvautuvan.

(285) Toiseksi, kilpailijoilla ei ole samoja kustannusetuja eikä hintatietoetuja kuin MCI WorldCom/Sprintillä ja Concert-liittoumalla. Kustannusetu ja hintatiedot ovat välttämättömiä, jotta tarjouksentekijä voisi olla markkinoilla aktiivinen ja saada uskottavat mahdollisuudet voittoon tarjouskilpailun lopussa, koska tarjouskilpailukustannukset ovat korkeat, ja kilpailemista sopimuksista ilman tällaista etua on äärimmäisen vaikeaa jatkaa pitkään. Kilpailijoilla ei nimittäin ole samanlaisia pitkälle kehitettyjä hintatietojärjestelmiä eikä kustannusten kohdennusmahdollisuuksia suurempine mittakaava- ja tuotevariointietuineen, joista ilmoituksen tehneet osapuolet ja Concert-liittouma voivat hyötyä. Lopuksi väitetiedoksiannon mukaan niillä ei ole sellaista samanlaista laajaa asiakaskuntaa, joka on välttämätön kustannusten hillitsemiseksi, eikä pääsyä merkityksellisiin tietoihin kilpailijoiden kustannuksista aikaisempien tarjouskilpailuhintojen perusteella. Tätä tukevat kilpailijoiden MCI WorldCom/Sprintistä ja Concert-liittoumasta antamat arviot, jotka ovat johdonmukaisesti erittäin hyvät, eikä yksikään toinen kilpailija vedä vastaavasti vertoja noille arvioille.

(286) On tosiaankin todennäköistä, että pienempien kilpailijoiden edun mukaista on seurata kahden johtavan toimijan lähettämiä hintasignaaleja. Jos ne ryhtyisivät hintasotiin asiakkaiden voittamiseksi olettaen kykenevänsä pääsemään tarjouskilpailun toiseen vaiheeseen, ne ottaisivat sen suuren riskin, että molemmat oligopolin osapuolet tekevät hinnoistaan niin kilpailukykyisiä, että ne lopulta pakottaisivat pienemmät toimijat pois markkinoilta. Tämä olisi taloudellisesti mahdollista kummallekin markkinajohtajalle, koska pienemmät toimijat osallistuisivat paljon harvempiin tarjouskilpailuihin kuin ne. Toistuvat sopimusmenetykset tekisivät markkinoilla pysymisestä nopeasti kannattamatonta. Molemmat markkinajohtajat voisivat myös kohdistaa tiettyyn pienempään kilpailijaan vastatoimia kilpailemalla voimakkaasti niissä tarjouskilpailuissa, joissa tämä olisi nykyinen toimittaja.

(287) Uusi markkinatoimija kohtaa tarjouksentekoon pyrkiessään kahden johtavan toimijan vahvuudet ja näiden jatkuvan huomattavan kilpailuedun. Uuden kilpailijan on investoitava merkittävästi verkkokapasiteettiin, puhelinverkkoyhteyksiin ja myyntihenkilöstöön ja otettava siten kannettavakseen sellaisia kustannuksia, jotka ovat MCI WorldCom/Sprintille ja Concert-liittoumalle jo uponneita kustannuksia. Tästä syystä ainakin ensimmäisissä tarjouksissa käy niin, että vaikka nykyiset toimijat saattavatkin olla halukkaita laskemaan tarjouksensa hintaa jopa keskimääräisten muuttuvien kustannustensa mukaisiksi, uudet markkinatoimijat eivät menisi tarjouksessaan keskimääräisten kokonaiskustannustensa alle. Uusi mahdollinen tarjouksentekijä voisi olla tehokkaampi kuin nykyinen toimija, mutta jälkimmäinen kykenisi aina alittamaan sen tarjoaman hinnan ja siten jarruttamaan markkinoille pääsyä. Tästä syystä väitetiedoksiannossa todettiin, että MCI WorldCom/Sprint ja Concert-liittouma kykenevät siten uudistamaan olemassa olevan sopimuksen ei-kilpailukykyisin ehdoin.

(288) Väitetiedoksiannossa todettiin lisäksi, että myös jokaisen tarjouskilpailun pituus voi lannistaa uutta markkinatoimijaa entisestään. Vaikka uusi markkinatoimija ajattelisikin sopimuksen voittamisen olevan itselleen mahdollista, sen on otettava huomioon ensimmäisten tulojen saamiseen kuluva aika.

(289) Väitetiedoksiannossa annettiin edelleen ymmärtää, että vastaiskumahdollisuuksia lisää MCI WorldCom/Sprintin ja Concert-liittouman läsnäolo kilpailijoina lukuisilla eri markkinoilla. Näihin kuuluvat huipputason Internet-yhteyksien sekä kauko- ja ulkomaanpuhelupalvelujen markkinat Yhdysvalloissa ja Euroopassa sekä kansainvälisen kaapelikapasiteetin omistaminen. Toiminnot muilla markkinoilla antavat yhteisesti määräävässä asemassa oleville yrityksille mahdollisuuden kurin ylläpitoon maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla lisäämällä rangaistusmahdollisuuksia toisilla markkinoilla.

(290) Väitetiedoksiannossa tehtiin edellä sanotun valossa se päätelmä, että sen enempää pienemmät kilpailijat kuin uudet markkinatoimijatkaan eivät erittäin todennäköisesti kykenisi estämään tällaista rinnakkaista toimintaa.

3. *Asiakkaat eivät kykene haastamaan rinnakkaista toimintaa*

(291) Väitetiedoksiannossa todettiin, ettei kysyntäpuolella ole mitään selviä pakkokeinoja tällaisen rinnakkaisen toiminnan estämiseen. Siinä väitettiin, että jos asiakkaat harkitsevat toimittajansa vaihtamista mistä tahansa syystä, ne joutuvat vastatusten muutaman kalliin vaihtoehdon kanssa. Ne voivat palata palvelujen tuottamiseen itse, mikä olisi kallista ja aikaa vievää, jos paluu ylipäätään olisi mahdollista (asiakkaiden vastausten perusteella se näyttää epätodennäköiseltä). Asiakkaat kuitenkin ilmoittivat, että yritykset tarvitsevat näitä

palveluja, joten palvelujen ostamisesta ei ole epäilystä, ja että niiden olisi jonkin yksittäisen palvelun yhtenäisestä hinnankorotuksestakin huolimatta todennäköisesti pakko jatkaa kyseisen palvelun ostamista. Kun otetaan huomioon, että monikansallisille yrityksille tarjottavat palvelut ovat yhä monimutkaisempia, että toimittajanvaihdos vie paljon aikaa ja aiheuttaa kustannuksia ja hankaluuksia ja että todellisten markkinatoimijoiden lukumäärä vähenee, asiakkailla on yhä vähemmän vaikutusvaltaa toimittajiin.

(292) Väitetiedoksiannon mukaan sellaisen asiakkaan, joka haluaisi siirtyä MCI WorldCom/Sprintistä tai Concert-liittoumasta toiseen tarjoajaan, vaihtoehtona olisi tehdä sopimus pienemmän ja heikomman tarjoajan kanssa ja pyrkiä itse yhdistämään joitakin palveluja, mikä aiheuttaisi lisäkustannuksia ja voisi vaarantaa verkon luotettavuuden. Tämä antaa asiakkaille uuden vahvan lisäkannustimen pitää kiinni jommastakummasta yrityksestä.

e) **Osapuolten vastaus väitetiedoksiantoon**

Tarjouskilpailuprosessi

(293) Osapuolten mielestä komission tarjouskilpailumarkkinoista tekemässä analyysissä on neljä virheellistä näkökohtaa. Ensinnäkin kaikki tarjouskilpailut eivät ole kaksivaiheisia. Jotkin asiakkaat valitsevat voittavan tarjouksen heti ehdotuspyyntöjen vastaanoton jälkeen ilman edellä 78 kappaleessa tarkoitettua tarjouskilpailun toista vaihetta. Toiseksi osapuolet väittivät, ettei komissio anna hinnalle sitä merkitystä, jonka se tarjouskilpailussa ansaitsee, ja että jotkut asiakkaat ovat vastauksessaan ilmoittaneet hinnan olevan tärkeä asia. Kolmanneksi osapuolet olivat komission kanssa eri mieltä siitä, että toiminneperustaisuus on välttämätöntä, jotta tarjouksentekijä voisi toimia maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla uskottavasti, ja sanoivat, etteivät asiakkaat vaadi tätä toimittajilta.

(294) Toisaalta vaikka tarjouskilpailu olisikin pikemminkin yksi- kuin kaksivaiheinen, sanaton yhteistoiminta saattaisi silti olla mahdollista. Kaikki tietojen epäsymmetrian, suuremman tarjouskilpailukokemuksen ja alhaisemman kustannuspohjan mukanaan tuomat edut olisivat yhtä tehokkaita rakenteeltaan muunlaisissa tarjouskilpailuissa, koska ostajan olisi valittava tarjouksentekijät ensin, epäsuorasti tai nimenomaisesti, laadun perusteella.

Yhteisen määräävän aseman syntyminen

(295) Osapuolet viittasivat neljään keskeiseen syyhyn, miksi sulautuma ei johda MCI WorldCom/Sprintin ja Concert-liittouman väliseen yhteiseen määräävään asemaan. Ensinnäkin, kuten edellä 248 kappaleessa esitettiin, sulautuma vaikuttaa vain vähän markkinoihin ja yhdistyneen yrityksen markkinaosuuteen. Toiseksi, kuten aikaisemmin mainittiin, osapuolten mielestä Concert-liittoumaa ei voida pitää yhtenä ainoana kokonaisuutena, jolla olisi yksi yhteenlaskettu markkinaosuus. Kolmanneksi osapuolet väittivät, että sulautuman jälkeisillä maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoilla vallitsevan yhteisen määräävän aseman käsitteellä ei ole mitään taloudellista perustaa. Osapuolet selittivät varsinkin, että toimittajat kykenevät tarjouskilpailumarkkinoilla asettamaan asiakkaat hintojen kannalta eriarvoiseen asemaan. Lisäksi Equantin ja Cable & Wirelessin kaltaiset yritykset, joiden markkinaosuus on pieni, kykenevät rajoittamaan tehokkaasti niiden yritysten toimintaa, joilla on suurempi markkinaosuus. Lopuksi, yhteisen määräävän aseman toteamiselle ei ole mitään oikeudellista perustaa.

(296) Osapuolet lainaavat yhteisen määräävän aseman oikeudellisten perusteiden analysoimiseksi muun muassa Kali ja Salz -tuomiota ja sanovat, että yhteisen määräävän markkina-aseman toteamiseksi komission on todettava, että kysyntä kasvaa kohtalaisesti ja on joustamatonta ja että vastapainona oleva ostovoima on merkityksetöntä. Tarjonnan puolestaan on oltava hyvin keskittynyttä, markkinoiden läpinäkyvyyden homogeenisissä tuotteissa suurta, tuotantotekniikan kypsää sekä markkinoille pääsyn esteiden korkeita. Lisäksi toimittajilla on oltava taloudellisia yhdyssiteitä ja yhteyksiä monille markkinoille. Osapuolet väittivät, että väitetiedoksiannossa keskityttiin ainoastaan tasalaatuisuuteen, markkinoille pääsyn korkeisiin esteisiin, markkinoiden läpinäkyvyyteen, joustamattomaan kysyntään ja pysähtyneeseen kasvuun, kypsään tuotantotekniikkaan sekä vastatoimiin ja epäonnistuttiin niiden olemassaolon todistamisessa. Lisäksi osapuolten mukaan väitetiedoksiannossa ei välitetä Gencor/Lonrho-asiassa tunnistetusta keskeisestä tekijästä, nimittäin asiakkaiden tasapainottavasta neuvotteluvoimasta.

(297) Osapuolet syyttävät komissiota siitä, että tämä luonnehtii väärin maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoiden tarjontaa. Ensinnäkin ne toteavat, ettei komissio kuvaa oikein asiakkaille toimitettavien tuotteiden heterogeenistä luonnetta. Toiseksi ne väittävät, että komission tekemä kustannusanalyysi on sisäisesti ristiriitainen ja että eri toimittajien kustannusmallit poikkeavat toisistaan. Osapuolet kiistävät komission analyysin maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoiden homogeenisyydestä ja sanovat, etteivät palvelupaketit ole koskaan täysin samanlaisia vaan ne räätälöidään asiakkaan tarpeisiin.

(298) Markkinoille pääsyn korkeista esteistä osapuolet väittävät, että sen enempää tuotemerkki, nykyinen asiakaskunta, tarjouskilpailukustannukset, aikaisempi tarjouskilpailukokemus kuin toiminteiden omistaminenkaan

eivät ole korkeita esteitä pääsylle maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoille.

(299) Osapuolet selittivät, että tarjouksentekijöiden käytettävissä on tarjouskilpailun aikana paljon vähemmän tietoa kuin väitetiedoksiannossa sanotaan.

(300) Osapuolet väittivät vastauksessaan, että markkinat kasvavat nopeasti ja että kysyntä reagoi hintoihin toisin kuin väitetiedoksiannossa sanotaan. Osapuolet totesivat, että markkinoilla tapahtuvat tekniset muutokset ovat nopeita ja että asiakkaat vaativat näitä muutoksia luottaessaan siihen, että uusi tekniikka palvelee niiden tarpeita. Lopuksi osapuolet sanoivat, että minkälainen vastaiskumahdollisuus tahansa merkitsisi sitä, että maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinat toimivat kartellina.

(301) Lopuksi osapuolet väittivät, ettei väitetiedoksiannossa mainita ollenkaan maailmanlaajuisten telepalvelujen asiakkailla olevaa tasapainottavaa neuvotteluvoimaa tilanteessa, jossa asiakkaat ovat erittäin suuria ja pitkälle kehittyneitä ja säätelevät tietoja ja sopimusaikoja. Osapuolet ilmoittivat, että ostajat ovat kokeneita ja että niillä on tasapainottavaa neuvotteluvoimaa. Erityisesti osapuolet viittasivat konsultteihin, jotka toimivat asiakkaiden puolesta, ja yritysten taipumukseen käyttää useampaa kuin yhtä toimittajaa, mikä antaa niille mahdollisuuden vaihtaa toimittajaa edullisemmin kuin olisi mahdollista uudessa tarjouskilpailussa.

Päätelmä

(302) Komissio myöntää epäonnistuneensa sen osoittamisessa, että Equantin tai Cable & Wirelessin kaltaiset nykyiset kilpailijat eivät rajoita kilpailullaan sulautuvien osapuolten ja Concert-liittouman toimintaa. Tällaisen kilpailupaineen olemassaolon merkittävä seuraus on se, että kysyntä voi toimia vastavoimana kaikelle kahden johtavan toimijan harjoittamalle rinnakkaiselle toiminnalle. Asiakkaat voisivat nimittäin edistää muiden johtavien toimijoiden syntymistä tekemällä sopimuksia nykyisten pienempien kilpailijoiden kanssa. Siten yksi niistä keskeisistä tekijöistä, joita on tarkasteltava todistettaessa yhteisen määräävän aseman syntyminen, nimittäin se, että kysynnältä puuttuu mahdollisuus toimia vastapainona mahdollisen oligopolin osapuolten asemalle, jäi osoittamatta. Osapuolten vastauksessaan esittämien muiden perustelujen ansioista välittämättä komissio päätti olla jatkamatta pidemmälle maailmanlaajuisten telepalvelujen markkinoita koskevia vastaväitteitään.

C. *KANSAINVÄLINEN PUHELINLIIKENNE*

(303) Kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoista komissio on saanut yhdysvaltalaisilta ja EU:ssa sijaitsevilta puhelinoperaattoreilta lukuisia arvostelevia huomautuksia, joiden mukaan sulautuma johtaisi määräävän aseman syntymiseen kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoilla, koska osapuolilla on yhdessä AT&T:n kanssa merkittävä asema Yhdysvaltain vähittäis- ja tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla.

(304) Komission tekemä arvio kolmansien osapuolten esille nostamista kilpailuongelmista on johtanut siihen päätelmään, että jos vaarana olisi sulautuma-asetuksen 2 artiklan 3 kohdassa tarkoitetun määräävän aseman syntyminen tai vahvistuminen kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoilla, se olisi seurausta määräävästä asemasta Yhdysvaltain sisäisillä vähittäis- ja/tai tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. On kuitenkin epävarmaa, että minkäänlainen määräävä asema syntyy tai vahvistuu toisilla markkinoilla vallitsevan määräävän aseman johdosta. Tästä syystä ei voida sanoa, että osapuolten Yhdysvaltain kaukopuhelumarkkinoilla tapahtuvalla sulautumalla on välittömiä, merkittäviä ja ennalta arvattavia vaikutuksia Euroopan yhteisöön.

(305) Eurooppalainen puhelinoperaattori voi välittää puheluja Euroopan ja Yhdysvaltain välillä kahdella päätavalla.

– Ensinnäkin eurooppalainen operaattori voi sopia yhdysvaltalaisen operaattorin kanssa siitä, että se luovuttaa liikenteen käsitteellisessä pisteessä keskellä Atlanttia (puoliyhteys). Tästä on käytävä kauppaneuvottelut, ja yleensä maksu peritään ainoastaan silloin, jos toinen sopimuspuoli lähettää liikennettä enemmän kuin toinen. Tällaisen liiketoimen välttämättömänä ehtona on se, että kumpikin operaattori todennäköisesti tuottaa vähintään vastaavan määrän puhelinaikaa toiselle.

– Toiseksi eurooppalainen operaattori voi omistaa kokoyhteyden Atlantin yli ja sopia yhdysvaltalaisen operaattorin kanssa puhelujen välittämisestä ja vastaanottamisesta Yhdysvaltain alueella.

(306) Molemmissa tapauksissa puhelu kulkee samankaltaista reittiä saavuttuaan Yhdysvaltain puolelle. Ensin kaukopuheluoperaattorit välittävät sen paikalliseen tai alueelliseen keskuspisteeseen, ja sitten paikallispuheluoperaattori ottaa mahdollisesti puhelun vastaan. Loppukuluttajat ostavat tavallisesti paikallispuhelupalveluja paikallispuheluoperaattoreilta ja kaukopuhelupalveluja (mukaan lukien ulkomaanpuhelupalveluja) kaukopuheluoperaattoreilta.

(307) AT&T, MCI WorldCom ja Sprint ovat selvät johtajat vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. Tämä näyttää johtuvan erityisesti siitä, että loppukuluttajat pitävät niiden tuotenimiä suuressa arvossa. Nämä kolme yritystä ovat myös ainoat operaattorit, jotka omistavat koko Yhdysvaltain alueen käsittävän verkon. Muutamat muut operaattorit omistavat verkkoja, jotka käsittävät merkittävän osan Yhdysvaltain alueesta, kun jotkin toiset taas ovat pelkkiä kaukopuhelujen välityspalvelujen jälleenmyyjiä. Tämä kaukopuheluoperaattoreiden moninaisuus on johtanut sellaisiin tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoihin, jotka kuvataan yleisesti kilpailuhenkisiksi.

(308) MCI WorldComin ja Sprintin ehdotettu sulautuma vähentää Yhdysvaltain kaukopuhelualan ensisijaisten toimijoiden lukumäärän kolmesta kahteen. Useat kantelijat ovat selittäneet, että tällainen liiketoimi johtaisi Yhdysvaltain ja Euroopan välisten ulkomaanpuhelujen hintojen nousuun. Komissiolle on esitetty kaksi teoriaa.

(309) Ensimmäisen teorian mukaan AT&T ja MCI WorldCom/Sprint kykenisivät sulautuman jälkeen nostamaan Yhdysvaltain alueen ainutlaatuisen peittonsa kaukopuhelumarkkinoilla yhteiseksi määräämäksi asemaksi tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. Ne voisivat sanella ehtonsa niille eurooppalaisille operaattoreille, jotka haluaisivat päättää ulkomaanpuhelunsa niiden verkkoon tai jotka haluaisivat niiden välittävän kaukopuheluverkoissa Yhdysvaltain rannikolle kuljettamansa puhelut.

(310) Näyttää kuitenkin, ettei sulautuma todennäköisesti aiheuta tällaista väitettyä seurausta. Osapuolet ovat osoittaneet, että sulautuma vähentäisi kaukopuheluoperaattoreiden lukumäärän kahteen ainoastaan 12 paikallisalueella. Nämä alueet (esimerkiksi osa Yhdysvaltain keskilänttä ja Alaska) ovat harvaan asuttuja, ja niiden osuus kaikista Yhdysvalloissa soitetuista kaukopuheluista on alle prosentti. Sitä paitsi jopa kantelijat ovat myöntäneet, että AT&T:n tai MCI WorldCom/Sprintin olisi vaikea yhdistää näiden asumattomien seutujen kaukopuhelutarjontaansa Yhdysvaltain alueen muissa osissa tarjoamiinsa kaukopuhelupalveluihin. Tässä arviossa turvaudutaan kuitenkin siihen oletukseen, että kilpailu säilyy vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. Jos niin ei tapahtuisi, olisi mahdollista, että osapuolet käyttävät vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla olevaa määräävää asemaansa väärin tukahduttaen tukkuliiketoimintaa harjoittavat kilpailijansa pois markkinoilta tuottamalla itse nykyisin tukkumarkkinoilta ostamansa palvelut ja muilla toimilla.

(311) Toinen teoria keskittyy vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoihin. Keskittymä johtaisi näillä markkinoilla AT&T:n ja MCI WorldCom/Sprintin yhteisen määräävän aseman syntymiseen. Tällaisen aseman ansiosta nämä kaksi toimijaa voisivat ottaa haltuunsa suurimman osan eurooppalaisten operaattoreiden kanssa vaihdettavasta kansainvälisen puhelinliikenteen puhelinajasta. Tämä asettaisi molemmat toimijat eurooppalaisiin operaattoreihin nähden vahvaan neuvotteluasemaan ja antaisi niille mahdollisuuden sanella ehtonsa maksuja koskevissa neuvotteluissa.

(312) On kuitenkin niin, että kilpailun säilyessä tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla eurooppalaiset operaattorit voisivat kuljettaa puhelut omissa Atlantin ylittävissä verkoissaan ja turvautua sitten tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoihin näiden puhelujen välittämiseksi suoraan kaukoverkoissa yhdysliikennemaksujärjestelyjen käytön asemesta.

(313) Tästä seuraa, että sulautumalla kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoilla olevien kilpailunvastaisten vaikutusten osoittamiseksi komission olisi osoitettava ensiksi, että uusi yritys pääsisi AT&T:n kanssa yhteisesti määräävään asemaan vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla, ja toiseksi, että AT&T, MCI WorldCom ja Sprint kykenisivät laajentamaan tämän määräävän asemansa tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoille. Tällainen laajennus ei näytä olevan riittävän ennakoitavissa ja välitön, jotta komissiolla olisi sulautuma-asetuksen nojalla toimivalta käsitellä liiketoimen tätä puolta.

(314) Jos oletetaan, että vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla olisi määräävä asema, näyttää vaikealta ennustaa, että tämä johtaisi välttämättä määräävään asemaan tukkuasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla. Kysyntä tukkumarkkinoilla on peräisin paitsi vähittäismyyjiltä myös suurten yritysten tai merkittävien ulkomaisten operaattoreiden kaltaisilta asiakkailta. Vaikka sulautuman seurauksena syntyvä yritys ja AT&T päättäisivät kumpikin integroida toimintonsa vertikaalisesti ja lakata tekemästä ostoksia tukkumarkkinoilla, jäljellä oleva kysyntä ja tarjonta kykenisivät silti vetämään toisilleen vertoja. Osapuolten olisi todennäköisesti käytettävä harkitusti väärin vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla olevaa määräävää asemaansa voidakseen saavuttaa määräävän aseman tukkuliiketoiminnan markkinoilla. Siksi ei voida päätellä, että osapuolten vähittäisasiakkaille tarkoitettujen kaukopuhelujen markkinoilla hankkiman määräävän aseman vaikutukset kansainvälisen puhelinliikenteen markkinoihin olisivat välittömiä ja ennakoitavissa.

(315) Näistä syistä komissiolla ei ole sulautuma-asetuksen nojalla toimivaltaa tutkia sulautuman vaikutuksia Yhdysvaltain kaukopuhelumarkkinoihin.

VI **SITOUMUKSET**

(316) Ilmoituksen tehneet osapuolet tekivät 8 päivänä kesäkuuta 2000 komissiolle sitoumuksen Sprintin Internetliiketoiminnasta luopumisesta. Tämän sitoumuksen teksti on [tämän päätöksen luottamuksellisen toisinnon]* liitteenä. Osapuolet peruuttivat tehdyn sitoumuksen 27 päivänä kesäkuuta 2000.

A. *EHDOTETUN SITOUMUKSEN TIIVISTELMÄ*

1) LIIKETOIMINTA

(317) Osapuolet tarjoutuivat luopumaan Sprintin julkisesta Internet-liiketoiminnasta (jäljempänä 'Sprint Internet'). Tähän kuuluivat seuraavat palvelut.

Kiinteät Internet-yhteydet

(318) Tämä palvelu, joka tunnetaan myös nimellä SprintLink, tarjoaa Sprintin Internet-runkoverkossa suurinopeuksisia jatkuvia Internet-yhteyksiä, joiden nopeus on 56 Kbps–2,5 Gbps (OC48). SprintLink-palvelu on saatavilla maailmanlaajuisesti 320:n Yhdysvalloissa sijaitsevan ja kuuden Euroopassa sijaitsevan päätepisteen (POP) välityksellä.

Valinnaiset Internet-yhteydet

(319) Tämä palvelu, joka tunnetaan myös nimellä DialNet, tarjoaa Internet-palveluntarjoajille ja vähittäisasiakkaille 56 Kbps:n ja ISDN-pohjaisia valinnaisia Internet-yhteyksiä ja niihin liittyviä palveluja Sprintin verkoissa yli 450:n kaikkialla Yhdysvalloissa sijaitsevan POP:n välityksellä. DialNet-palvelua myydään Yhdysvalloissa myös yli […]* yritysasiakkaalle ja yrityksille IP Dial -nimisenä etäyhteyspalveluna, jonka avulla yritykset voivat tarjota ympäri maailmaa liikkuville työntekijöilleen turvatun valinnaisen yhteyden intraneteihin, ekstraneteihin ja Internetiin.

Virtuaaliset Internet-erillisverkot

(320) Sprint Internetin Internet Virtual Private Networks (IVPN) -palvelu on parannetun verkkoyhteyskäytännön mukainen palvelu, jonka avulla yritykset voivat perustaa jatkuvia, suurinopeuksisia ja turvattuja yhteyksiä maantieteellisesti hajallaan oleviin työntekijöihin, asiakkaisiin, kumppaneihin ja toimittajiin Sprintin kiinteiden ja valinnaisten Internet-yhteyksien verkoissa.

Internet-palvelinpalvelut

(321) Näiden palvelujen avulla yritykset voivat käsitellä Internet-sisältöään ja -sovelluksiaan jaetussa infrastruktuurissa, jota Sprint Internet hoitaa verkkosolmuissaan ja datakeskuksissaan.

Hallitut turvapalvelut

(322) Tällaisten palvelujen tarkoituksena on suojella asiakkaiden Internet-liikennettä ja sisäisiä verkkoja luvattomalta käytöltä. Esimerkiksi Sprint Internet tarjoaa SecureID ja ACE/Server -ohjelmistojen kaltaisia täysin integroituja hallittuja palomuuri- ja käyttäjätunnistuspalveluja, joihin sisältyy hallittuja IP-turvaratkaisupaketteja.

2) OMAISUUS

(323) Ehdotettu sitoumus sisältää kaikki Yhdysvalloissa sijaitsevat ja kansainväliset reitittimet, palvelimet, modeemit, portit, Internet-yhteyksien aluenimi- ja todentamispalvelimet, Internet-palvelimet, valinnaisen verkon palvelimet ja muut laitteet, jotka osapuolten mukaan ovat välttämättömiä Sprint Internetin toiminnalle.

(324) Osapuolet ovat tarjoutuneet tarvittaessa siirtämään jaetut järjestelmät, infrastruktuurin ja henkilöstön luovutettavan liiketoiminnan ostajan käyttöön. […]*.

(325) […]*.

(326) Osapuolet tarjoutuvat tekemään ostajan niin halutessa yhden tai usean verkkokohtaisen täydentävän sopimuksen, jotta ehdotettu luovutus voitaisiin osapuolten mukaan toteuttaa täysimääräisesti. […]*.

(327) Tällaisiin sopimuksiin kuuluisivat seuraavat:

– Verkkotoiminnesopimus […]*.

– Verkonsiirtosopimus […]*.

– Paikallinen liittymäsopimus […]*.

3) HENKILÖSTÖ

(328) Osapuolten mukaan Sprint Internet saa […]* pelkästään Internet-yhteyksiä hoitavaa työntekijää, mukaan lukien yli […]* operatiivisen henkilöstön ja teknisen suunnittelun ammattilaista ja yli […]* myynti- ja myynnin tukihenkilöstöön kuuluvaa työntekijää, jotka sijaitsevat kaikkialla Yhdysvalloissa ja Euroopassa. Osapuolten mukaan näiden ammattilaisten hallussa on se Internet-verkkoinfrastruktuurin ja -palvelujen kehittämis-, suunnittelu-, markkinointi-, myynti-, toimitus-, integrointi-, hallinta- ja ylläpitokokemus, joka on välttämätön Sprint Internetin toiminnalle.

(329) Myyntihenkilöstön osalta osapuolet väittävät, että Sprint Internet käyttää nykyisin kysyntään vastatakseen useita myynti- ja tukikanavia. Näihin kanaviin kuuluu […]*.

(330) Joulukuussa 1999 Sprint perusti […]*. Osapuolten mukaan näitä palveluja ostavat usein johtotason työntekijät, ja ne vaikuttavat merkittävästi siihen, miten yritys tekee eron itsensä ja kilpailijoidensa välillä. […]*.

(331) Lopuksi osapuolet selittivät myös, että vuoden 1999 aikana […]*.

(332) Sulautuman osapuolet ovat sitoutuneet siihen, etteivät ne palkkaa ketään Sprintistä ostajalle siirrettyä työntekijää ilman ostajan etukäteen antamaa suostumusta sovitun ajanjakson aikana Sprint Internetin myymisestä. Lisäksi sen enempää WorldCom/Sprint kuin ostajakaan eivät yritä palkata sovitun ajan Sprint Internetin myymisestä ketään toisen sopimuspuolen tiettyihin Internet-toimintoihin kuuluvaa työntekijää ilman toisen sopimuspuolen suostumusta.

4) ASIAKKAAT

(333) Osapuolet aikovat siirtää Sprintin koko Internet-asiakaskunnan, mukaan lukien Internet-palveluntarjoajat, Internet-yhteyksien pienyritysasiakkaat, suuret kaupalliset asiakkaat, julkisen sektorin asiakkaat ja Internet-palvelinpalvelujen tarjoajat.

(334) Ostajalle siirrettäisiin asiakastiedot, kuten asiakasluettelot ja olemassa olevat arkistot, jotka koskevat Internet-palvelujen tarjoamista asiakaskunnalle, ja kaikki vastaavat voimassa olevat Sprint Internetin tukku- ja vähittäisasiakkaita koskevat sopimukset.

(335) Jotkin sopimukset saattavat edellyttää asiakkaan suostumusta ennen siirtoa. Näissä sopimuksissa Sprint tekisi parhaansa saadakseen tarvittavat suostumukset ja tarjoaisi tarpeellisiksi katsomiaan lisähoukuttimia. Niissä sopimuksissa, joissa tarvittava suostumus jäisi saamatta, MCI WorldCom/Sprint sitoutuisi pitämään liikenteen luovutettavassa verkossa ja välittämään sen tuottamat tulot ostajalle.

(336) Ilmoituksen tehneet osapuolet lupaavat, etteivät ne houkuttele ketään sellaista Sprint Internetin nykyistä asiakasta, joka ei ole kaupantekohetkellä myös MCI WorldComin Internet-palvelun nykyinen asiakas, omaksi asiakkaakseen niissä Internet-yhteyspalveluissa, joita tällainen asiakas ostaa Sprint Internetiltä. […]*. Tämä sitoumus ei koske muita Internet-palveluja kuin kiinteiden yhteyksien tarjoamista.

(337) Lisäksi osapuolet lupaavat, että ne eivät toteuta ennen kaupan tekemistä toimenpiteitä Internet-palveluihin liittyvän liiketoiminnan siirtämiseksi Sprintiltä MCI WorldComille tai harjoita lisäksi tällaista liiketoimintaa MCI WorldComin verkoissa (multihoming) tavallista enemmän.

5) ITSENÄISEN YKSIKÖN PERUSTAMINEN

(338) […]*.

B. *ARVIO*

(339) Kun otetaan huomioon, että Internet kasvaa voimakkaasti ja että asiakkaat pitävät palvelunlaatua tärkeänä, kaiken luovutettavaksi ehdotetun liiketoiminnan olisi oltava sellaisessa asemassa, että se kykenee täysipainoiseen ja tehokkaaseen kilpailuun heti omistuksen siirtämispäivästä. Kaikki luovutettavan kokonaisuuden kohtaamat vaikeudet rajoittaisivat sen kasvua ja johtaisivat nopeasti sen markkinaosuuden suhteelliseen vähentymiseen. Jäljempänä esitettävät epävarmuustekijät tekevät yhdessä erittäin epätodennäköiseksi, että luovutettava kokonaisuus voisi lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä mitenkään rajoittaa kilpailullaan osapuolten toimia. Lisäksi sitoumusteksti nostattaa lukuisia kysymyksiä, jotka vielä lisäävät epävarmuutta tämän ehdotetun ratkaisun tehokkuudesta.

(340) Ehdotetut sitoumukset herättävät perustavia epäilyjä ainakin kuudesta syystä: i) luovutettavat palvelut ovat laajuudeltaan liian suppeat; ii) luovutettavan kokonaisuuden mahdollisuudet asiakaskuntansa säilyttämiseen olisivat hyvin heikot; iii) siirrettävän henkilöstön kokemuksesta ja taitotiedosta on paljon epävarmuutta; iv) luovutettavan kokonaisuuden toiminnan jatkuminen pysyy riippuvaisena MCI WorldCom/Sprintistä, ja kaikki itsenäistymisyritykset olisivat kalliita ja aikaa vieviä; v) valvonta olisi vaikeaa; ja vi) epävarmuutta aiheuttaa tietty siirrettävä omaisuus.

1) LUOVUTETTAVAT PALVELUT OVAT LAAJUUDELTAAN LIIAN SUPPEAT

(341) Ehdotetuissa sitoumuksissa kaavaillaan niiden toimintojen myyntiä, jotka liittyvät kiinteiden Internet-yhteyksien, valinnaisten Internet-yhteyksien, Internet-palvelinpalvelujen, palomuuripalvelujen ja virtuaalisten Internet-erillisverkkopalvelujen myyntiin. Kaikki palvelut, joista osapuolet aikovat luopua, toimivat julkisessa Internetissä. On kuitenkin muita Internet-yhteyskäytäntöä käyttäviä palveluja (eli IP-palveluja), joista osapuolet eivät aio luopua. Osapuolten mukaan ainoastaan niistä IP-palveluista, joita tarjotaan julkisessa Internetissä, olisi luovuttava.

(342) Tuotetun datan siirtoon käytettävää Internet-yhteyskäytäntöä (IP) käytetään kuitenkin myös datan siirtoon virtuaalisten erillisverkkojen kaltaisia palveluja (intranetejä, ekstranetejä, IP-verkossa tapahtuvaa puheensiirtoa, jne.) sekä muita kehittyneempiä palveluja varten. Yleensä nämä palvelut eivät käytä julkista Internetiä, mutta joskus ne siirretään osittain julkisessa Internetissä.

(343) Lisäksi julkisia Internet-palveluja sekä muita IP-verkossa siirrettäviä palveluja tarjotaan käyttämällä joitakin tai kaikkia verkon perustoiminteita (siirtotoiminteita sekä reitittimiä, kytkimiä ja modeemeja, jotka on kytketty perussiirtotoiminteisiin). Tätä Internet-verkon perusinfrastruktuuria käytetään myös Sprintin televiestintätarpeisiin (puheen- ja datansiirtoon).

(344) Kolmannet osapuolet ovat selittäneet komission tutkimuksen aikana, että intranetien ja ekstranetien sekä muiden IP-verkossa siirrettävien kehittyneempien palvelujen sisällyttäminen luovutettavaan pakettiin on välttämätöntä sen varmistamiseksi, että luovutettava kokonaisuus olisi täysin kilpailukykyinen voima. Ensinnäkin, kolmansien osapuolten mukaan tällaisten palvelujen odotetaan kasvavan Internetiin liittyvistä palveluista kaikkein eniten (kasvua vuosina 1999–2000 jopa yli 200 prosenttia). Toiseksi, asiakkaat ostavat yleensä tällaiset palvelut siltä samalta tarjoajalta, jolta ne saavat Internet-yhteytensäkin. Lopuksi, asiakkaat ostavat myös sellaisia palvelupaketteja, jotka sisältävät sekä Internet-palveluja että ATM-verkkojen ja yksityisten puhelinlinjojen kaltaisia Internetin ulkopuolisia palveluja. Koska huipputason Internet-yhteydentarjoajan markkinavoima kuvastaa sekä sen verkkoa että asiakaskuntaa, kaikista näistä palveluista olisi luovuttava.

(345) Tämä oli kanta, jonka Sprint esitti komissiolle WorldCom/MCI-menettelyn aikana vuonna 1998 […]* ([73]).

(346) Komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessä, ettei kehittyneempien IP-palvelujen sisällyttäminen ole välttämätöntä kolmesta syystä. Ensinnäkin se totesi, että jotkin IP-pohjaiset virtuaaliset erillisverkot saattavat perustua X25:n, kehysvälityksen tai ATM:n kaltaisiin muihin perusyhteyskäytäntöihin ja että virtuaalisen erillisverkon Internet-osa voi olla hyvin pieni. Toiseksi se selitti, että intranetien ja ekstranetien tarjoaminen ei ole yleensä yhtä monimutkaista kuin julkisen Internet-verkon, ja niiden hoitaminen on periaatteessa helpompaa, eivätkä ne tästä syystä vaadi sellaisia laajemman Internetin edellyttämiä erityistaitoja. Kolmanneksi komission mielestä oli epävarmaa, voiko intranetien tai ekstranetien kaltaisten palvelujen tarjonta tuoda keinon Internet-palvelujen tarjoamiseen.

(347) Komission tässä asiassa tekemä markkinatutkimus on osoittanut, ettei näitä päätelmiä voida enää soveltaa. Toimialan suuntauksena on optimoida Internet-yhteyskäytännön käyttö rajoittamalla mahdollisimman paljon yhteyskäytäntökerrosten päällekkäisyyttä verkon perustoiminteissa. Sprintin ja kolmansien osapuolten tekniset valinnat ovat tästä esimerkkinä. Tiedonsiirron perustana olevasta yhteyskäytännöstä (IP, kehysvälitys tai ATM) riippumatta sovellukset ja palvelut perustuvat IP:hen. […]* ([74]). Mitä tulee kehittyneempien IP-pohjaisten palvelujen tarjoamisen monimutkaisuuteen, osapuolten omien lausuntojen ja kolmansien osapuolten tekemien huomautusten perusteella näytti siltä, että tällaiset palvelut yleensä räätälöidään asiakkaiden tarpeisiin ja että ne ovat luonnostaan monimutkaisia. Lopuksi, julkisten Internet-palvelujen ja IP-pohjaisten kehittyneempien palvelujen tarjonnan välisestä yhteydestä olisi pantava merkille, että kaikki johtavat Internet-yhteydentarjoajat toimittavat molempia palveluryhmiä. Sekä kolmansien osapuolten että Sprintin mukaan asiakkaat ostavat yhä useammin palvelu- ja tuotepaketteja sekä päästä päähän -ratkaisuja.

([73]) […]*.
([74]) […]*.

2) LUOVUTETTAVA KOKONAISUUS EI JUURIKAAN KYKENISI ASIAKASKUNTANSA SÄILYTTÄMISEEN

(348) […]*.

Internet- ja telepalvelujen asiakkaat

(349) […]*. Eräät kolmannet osapuolet ovat selittäneet, että Internet- ja telepalvelujen tarjoaminen yhtenä pakettina tuo mukanaan mittakaavaetuja, koska siinä yhdistetään asiakkaan sijaintipaikkaan johtavat yhteydet.

(350) Sprintin toimittamiin tietoihin perustuvien komission laskelmien mukaan noin […]* prosenttia Sprintin vuoden 1999 Internet-tuloista tuottivat ne asiakkaat, jotka ostivat Sprintiltä ainoastaan Internet-palveluja. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys on siis jatkossakin yhteydessä […]* prosenttiin (tuloina ilmaistuna) asiakkaista. Sopimuskauden päättyessä […]* nämä asiakkaat voivat palata sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen. Osapuolet ovat yrittäneet käsitellä tätä asiaa tarjoamalla ehdotettuun sitoumukseensa asiakkaiden houkuttelun kieltävää lauseketta. Tätä arvioidaan jäljempänä 358 kappaleessa alkaen.

(351) Kun Sprintin sopimus […]* kanssa jätetään huomiotta, […]* prosenttia Sprint Internetin liikevaihdosta tuottivat samoin asiakkaat ([…]* prosenttia asiakkaiden lukumääränä ilmaistuna), jotka kuluttivat vähintään yhtä paljon Internet-palveluihin kuin muihinkin Sprintiltä ostamiinsa telepalveluihin.

(352) Tämä merkitsee sitä, että tiedot muun muassa asiakkaiden tarpeista ja teknisistä yksityiskohdista jäisivät ehdotetun luovutuksen jälkeen MCI WorldCom/Sprintin haltuun. Kaksi tekijää tekee tästä asiakastietojen säilyttämisestä entistäkin vakavamman ongelman.

(353) Ensinnäkin, […]*.

(354) Toiseksi, MCI WorldCom/Sprint tarvitsee joka tapauksessa yhteyshenkilöitä täyttääkseen useimpien Internet-asiakkaiden jäljelle jäävät telepalvelutarpeet. […]* Ehdotetun luovutuksen rakenteen perusteella näyttää siltä, että siirtämättä jää merkittävä määrä asiakastilipäälliköitä tai muuta asiakastileistä tietävää henkilökuntaa. Tämä pätee varmasti niihin asiakkaisiin, jotka kuluttavat enemmän telepalveluihin kuin Internet-palveluihin. ([…]*). Sprintille jäisi siten tiedot asiakkaiden Internet-tarpeista, ja se pysyisi jatkuvassa suhteessa luovutettavan liiketoiminnan useimpiin asiakkaisiin.

Asiakkaat, jotka ostavat sekä MCI WorldComin että Sprintin palveluja

(355) […]*. Osapuolten toimittamien ja niiden mukaan epätäydellisten tietojen perusteella näyttää siltä, että […]* prosenttia […]* liittyvistä Sprint Internetin vuoden 1999 tuloista tuottavat ne asiakkaat, jotka ostavat Internet-palveluja myös MCI WorldComilta […]*.

(356) Seurauksena […]* palvelujen ostamisesta sekä Sprint Internetiltä että MCI WorldComilta on se, että Sprintillä muissa telepalveluissa olevan yleisen asiakastilituntemuksen lisäksi sulautuman seurauksena syntyvä yritys jatkaisi Internet-palvelujen toimittamista monille luovutettavan liiketoiminnan asiakkaille. Osapuolet ovat väittäneet, että asiakkaan on hyvin helppo vaihtaa käyttämäänsä Internet-palveluntarjoajaa. Jos asiakkaille syntyy pienikin mielikuva siitä, että luovutettavan kokonaisuuden kyky huippulaatuisten palvelujen tarjoamiseen on rajallinen, ne todennäköisesti rankaisisivat siitä siirtymällä käyttämään MCI WorldCom/Sprintiä. Kun sulautuman seurauksena syntyvä yritys saa nykyisten liikesuhteidensa välityksellä tietää myös sen itsensä palveluja käyttävien asiakkaiden uusista tarpeista, sille saattaa olla tämän ansiosta helpompaa saavuttaa kilpailuetua luovutettavaan kokonaisuuteen nähden.

Earthlink

(357) Earthlink on AOL:n jälkeen yksi suurimmista vähittäisasiakkaille tarkoitettujen valinnaisten Internet-yhteyksien toimittajista Yhdysvalloissa. Sprintillä on Earthlinkin kanssa pitkäaikainen suhde, joka ilmenee siten, että Sprint omistaa yli […]* prosenttia Earthlinkin osakepääomasta, ja niillä on kattavat toimitussopimukset Internetin alalla. Earthlinkin osuus Sprintin vuoden 1999 kaikista Internet-tuloista oli […]* prosenttia. Ehdotettu sitoumus johtaisi Internet-sopimusten siirtoon, mutta sitoumuksessa ei käsitellä Sprintin yhdyssidettä Earthlinkin pääomaan. Sprint voi Earthlinkin tärkeimpänä osakkeenomistajana vaikuttaa huomattavasti siirrettävän sopimuksensa uudistamiseen. Tämä saattaa vaarantaa Earthlinkin pitkäaikaisen suhteen luovutettavan kokonaisuuden kanssa.

Luovutettavan liiketoiminnan suojelun puute

(358) Voitaisiin väittää, että osapuolet voisivat tarjota kilpailun kieltävän lausekkeen luovutettavan kokonaisuuden suojelemiseksi siltä, että sen asiakkaat palaavat MCI WorldCom/Sprintiin. Osapuolet eivät ole sisällyttäneet ehdottamaansa sitoumukseen tällaista täyden kilpailukiellon lauseketta vaan ainoastaan rajallisen sitoumuksen, jonka mukaan ne eivät houkuttele Sprintin Internet-asiakkaita.

(359) […]*.

(360) On pantava merkille, että Sprint kiinnitti WorldCom/MCI-menettelyssä komission huomion tähän mahdolliseen ongelmaan. […]* ([75]). […]* ([76]).

(361) Lisävaikeutena voivat olla ne asiakkaat, joiden allekirjoittamissa sopimuksissa edellytetään niiden suostumusta sopimuksen siirtämiseksi muulle henkilölle kuin Sprintille. Osapuolten mukaan ja rajallisen sopimusotoksen perusteella tämä merkitsee […]* osaa Sprint Internetin tuloista […]*.

(362) Näyttää siksi siltä, että luovutettavan kokonaisuuden Internet-asiakaskunta todennäköisesti kutistuisi huomattavasti, jos ehdotettu luovutus hyväksyttäisiin. Tämä vähentäisi merkittävästi markkinoilla vallitsevaa kilpailua.

3) SIIRRETTÄVÄN HENKILÖSTÖN LUKUMÄÄRÄSTÄ, KOKEMUKSESTA JA TAITOTIEDOSTA ON PALJON EPÄVARMUUTTA

(363) Sprintin mukaan […]* siitä henkilökunnasta, joka sijoitetaan sen tulevaan Internet-liiketoiminnan yksikköön, hoitaa jo nyt pelkästään Internet-toimintoja. Muut […]* hoitavat niitä ainoastaan osittain.

(364) Useimpien eriteltyjen työntekijöiden kokemuksesta on epävarmuutta (tähän mennessä on eritelty vasta ne henkilöt, joiden väitetään hoitavan pelkästään Internet-toimintoja). Esimerkiksi monella valitulla henkilöllä on […]* kokemus Internet-alalla. Tämä todennäköisesti johtuu siitä, että […]* ryhmää hoitaa pelkästään Internet-tuotteiden myyntiä.

(365) Epävarmuus on vieläkin suurempi niiden työntekijöiden osalta, jotka käyttävät vain osan ajastaan Internet-palveluihin. Nämä henkilöt on vielä eriteltävä. Oheisessa taulukossa esitetään, kuinka paljon kussakin Sprint Internetin muodostavissa yksiköissä on henkilöitä, jotka hoitavat jo nyt pelkästään Internet-toimintoja, ja henkilöitä, jotka ovat Internet-toiminnoissa vain osittain mukana. Taulukko osoittaa kunkin yksikön kohdalla sen henkilökunnan osuuden, joka korvaa ainoastaan osan ajastaan Internet-kysymyksiin käyttävät henkilöt. Toimintojen ja teknisen suunnittelun yksikköjä lukuun ottamatta […]* kaikkien muiden yksiköiden henkilökunnasta otetaan niiden henkilöiden joukosta, jotka eivät ole aikaisemmin hoitaneet kokoaikaisesti pelkästään Internet-toimintoja.

	Pelkästään Internet-asioita hoitavat	VKM		Yhteensä	% VKM
			[…]*	[…]*	[…]*
[…]*			[…]*	[…]*	[…]*

([75]) […]*.
([76]) […]*.

	Pelkästään Internet-asioita hoitavat	VKM		Yhteensä	% VKM
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
[...]*			[...]*	[...]*	[...]*
			[...]*	[...]*	[...]*
Yhteensä			[...]*	[...]*	[...]*

Huomautus: VKM tarkoittaa vastaavaa kokoaikaisten määrää, ja se on käsitteellinen luku, joka kuvaa niiden henkilöiden määrää, joiden olisi työskenneltävä kokoaikaisesti korvatakseen se henkilökunta, joka käyttää vain osan ajastaan Internet-toimintoihin.

(366) On hyvin tiedossa, että jokaiseen luovutukseen sisältyy työpaikkakulttuuriin liittyviä sopeutumisvaikeuksia. Kun otetaan huomioon Sprint Internetin virallinen integroitu rakenne, tällaisia vaikeuksia esiintyisi todennäköisesti kahteen otteeseen, ensin valittaessa niitä henkilöitä, jotka siirtyvät Sprint Internetiin, ja uudelleen integroitaessa luovutettava kokonaisuus ostajan organisaatioon. Koska jokainen näistä yksiköistä on välttämätön luovutettavaksi ehdotetun kokonaisuuden toimivuudelle, epävarmuutta moninkertaistaa se, että jokainen niistä on riippuvainen "VKM"-henkilöstöstä.

(367) Kun ehdotetun luovutuksen henkilöstömäärää verrataan kilpailijoihin, osapuolten esittämä […]* luku näyttää merkittävästi pienemmältä. AT&T:n, GTE-Genuityn, Cable & Wirelessin ja tietenkin UUNetin esittämien lukujen mukaan nimittäin näiden kunkin henkilöstömäärä on noin 2 000 tai enemmän. Tämä kyseenalaistaa siirrettäväksi ehdotetun henkilöstön lukumäärän. Poistot voisivat selittää tätä eroa. Esimerkiksi luvut eivät näytä sisältävän […]* henkilöstöä. Sitä voisi selittää myös se seikka, että koska luovutettavasta kokonaisuudesta ei muun muassa tule toiminneperustaista, se on toimintansa jatkumisessa merkittävästi riippuvainen MCI WorldCom/Sprintistä. […]* ([77]). Tätä jälkimmäistä näkökohtaa käsitellään jäljempänä.

(368) Komissio totesi WorldCom/MCI-päätöksessään, että työntekijöiden lukumäärä riippuisi suuresti ostajan henkilöllisyydestä ja siitä, kuinka paljon tämä olisi mukana samantyyppisissä Internet-toiminnoissa kuin MCI. Tästä syystä sitoumuksissa oli jätetty siirrettävien työntekijöiden lukumäärä avoimeksi, ja myyjän ja ostajan olisi neuvoteltava siitä keskenään.

(369) Kuten Cable & Wirelessin FCC:lle toimittamasta esityksestä käy ilmi, tämä kohtasi Internet MCI:n hankkiessaan lukuisia vaikeuksia, ja tämä osoittaa, että mahdollisen ostajan ei ole pakkoluovutuksen tilanteessa helppo arvioida sen henkilöstön lukumäärää eikä tunnistaa niitä merkityksellisiä henkilöitä, joita tarvitaan luovutettavan liiketoiminnan hoitamiseen tehokkaana ja välittömänä kilpailijana. Tämä on tilanne varsinkin silloin, kun kyseessä on integroidun liiketoiminnan luovutus, jolloin tietoja ei ole helposti saatavilla. Tämä vahvistetaan myös Yhdysvaltain tietoliikennekomission laatimassa korjaustoimenpiteitä käsittelevässä tutkimuksessa ([78]). Komissio ei voi siksi luottaa ilmoituksen tehneiden osapuolten ja jonkun kolmannen osapuolen välisiin neuvotteluihin, joissa eriteltäisiin siirrettävän henkilöstön tarkoituksenmukainen lukumäärä.

4) LUOVUTETTAVA KOKONAISUUS ON RIIPPUVAINEN MCI WORLDCOM/SPRINTISTÄ TOIMINTANSA JATKUMISEN SUHTEEN, JA KAIKKI ITSENÄISTYMISYRITYKSET OLISIVAT KALLIITA JA AIKAA VIEVIÄ

(370) Sprintin Internet-toiminnot […]* Sprintin sisällä, monet sen tukipalveluista […]* Sprintin toimittamia. […]*.

(371) Sprint Internetin kiinteiden yhteyksien asiakkaat yhdistävät Sprintin verkkoon yksityisen puhelinlinjan välityksellä siten, että ne soittavat paikallispuheluoperaattorille, joka yhdistää vuorostaan yhteen Sprintin yli 320 päätepisteestä. Nämä päätepisteet ovat […]*. Päätepisteestä asiakas yhdistetään runkoverkon solmuun (jossa on reitittimien ja kytkinten kaltaisia laitteita) kaapeliyhteyden välityksellä. Kaapeliyhteys ei kuulu runkoverkkoon. Samaa arkkitehtuuria käytetään valinnaisten yhteyksien palveluissa.

(372) On tärkeää panna merkille, että tämä kaikki edellä mainittu omaisuus (päätepisteet, kaapeliyhteydet ja runkoverkko) on monikäyttöistä. Tästä on kaksi seurausta. Ensinnäkin Sprint Internet kantaa näiden toiminteiden käytöstä ainoastaan sisäiset siirtokulut sen sijaan, että se olisi riippuvainen markkinahinnoista, jotka ovat yleensä huomattavasti korkeammat. Lisäksi, kuten edellä 140 kappaleessa selitettiin, MCI WorldComin varapääjohtaja John Sidgmore sanoi hiljattain, että markkinoiden käytettävissä ei ole riittävästi kapasiteettia. Tämä vahvistetaan kolmansien osapuolten vastauksissa. Toiseksi, runkoverkko rakennettiin sellaiseksi, että Sprintin nykyisten telepalvelutoiminteiden tuotevariointiedut voitaisiin maksimoida.

([77]) […]*.

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

(373) Samoja liiketoimintavalintoja on sovellettu operatiivisiin tukipalveluihin […]*.

(374) Osapuolet tarjoutuvat allekirjoittamaan kenen ostajan kanssa tahansa tukipalvelusopimuksia, jotta siirtymäkauden aikana voitaisiin varmistaa näiden jaettujen palvelujen jatkuminen, joita ostaja tarvitsee omien järjestelmiensä tai prosessiensa pystyttämiseksi tai palvelujen siirtämiseksi niihin.

(375) Ehdotetuissa sitoumuksissa annetaan mahdollisuus tukisopimuksiin seuraavissa palveluissa: Internet-laitteistojen yhteissijoittaminen Sprintin tiloissa ([…]*), verkon siirtokapasiteetti ([…]*), paikalliset liittymäsopimukset (ei ilmoitusta ajoituksesta eikä hinnoittelusta kaupallisessa mielessä), muut operatiiviset palvelut (asiakaspalveluraportointi, tilausten syöttö, laskutuspalvelut, verkonhallinta, verkonhankinta ja muut kohtuulliset palvelut). […]*.

(376) Komission tutkimus ja Internet MCI:n myynti Cable & Wirelessille osoittavat kuitenkin, että tällaisten sopimusten laadinta voi olla äärimmäisen monimutkaista ja niiden täytäntöönpano ja valvonta vaikeaa. Lisäksi ostaja olisi Sprintin aikaisempien Internet-toimintojen jatkamisessa merkittävässä määrin riippuvainen sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä. Tämä vaikuttaa kielteisesti luovutettavan kokonaisuuden kustannusperustaan ja palvelunlaatuun.

(377) On esimerkiksi pantava merkille, että GTE:n Internet-liiketoimintayksikkö, joka on nyt nimeltään Genuity, on juuri irrotettu emoyhtiöstään ja tullut markkinoille. Jotta Genuity voisi pysyä todellisena kilpailijana, uusi yritys myös omistaa verkkonsa eikä ole perustoiminteissaan riippuvainen kolmannesta osapuolesta.

Yhteissijoittaminen (collocation)

(378) Kolmannet osapuolet ovat selittäneet, että jotta yhteissijoitussopimus voisi olla täysin tehokas, siinä on annettava ostajalle mahdollisuus suojella liiketoimiensa luottamuksellisuutta (laitteistomuutokset, vapaa käyttömahdollisuus, jne.), saada riittävästi tilaa laitteistojen laajentamiseksi tulevaa kasvua varten ja välttää kaapeleiden tai kytkinten aiheuttamat sähkömagneettiset häiriöt.

(379) Jotta luovutettava kokonaisuus voisi jatkaa luovutettavien laitteistojen käyttämistä tehokkaasti ja riippumattomasti sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä, yhteissijoitussopimuksessa olisi kolmansien osapuolten mukaan oltava yksityiskohtaisia määräyksiä tilasta, joka annetaan käyttöön siirrettävän omaisuuden sijoittamiseksi. Esimerkiksi luovutettavan kokonaisuuden henkilöstön olisi riippumattomasti sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä voitava päästä yhteissijoitettuihin laitteistoihin ja järjestää ja/tai korjata niitä. Ei ole varmaa, että tällainen tila olisi helposti saatavilla kaikissa Sprintin päätepisteissä.

(380) Lisäksi kolmannet osapuolet selittivät, että ostajan olisi voitava laajentaa yhteissijoitettuja toiminteita Sprintin päätepisteissä (ja saatava oikeus yhdistää keskenään Sprintin tiloissa olevat nykyiset laitteistot ja muissa tiloissa sijaitsevat uudet laitteistot ja ristiinyhdistää toiminteet). Ei ole selvää, että käytettävissä olisi tilaa ja henkilöstöä tällaisen laajennuksen sijoittamiseksi.

(381) Lisäksi ne kiinnittivät komission huomion siihen, ettei tällaisten yhteissijoituspalvelujen hinnoittelusta ole mitään standardeja ja että ne yleensä välttävät yhteissijoittamista kilpailijan kanssa.

(382) Kenen tahansa Sprint Internetin ostajan olisi yhteissijoitettava laitteet Sprintin tiloihin siirtymäkautena, joka alkaa kaupantekopäivästä ja jatkuu kunnes asiakkaat, laitteistot ja verkko on siirretty täysin ostajan omiin toiminteisiin. Suurin osa kolmansista henkilöistä arvioi […]*, että tällainen prosessi on erittäin pitkä ja että sen loppuun saattaminen kestää kahdesta neljään vuotta (katso lisää jäljempänä). Tämä merkitsee sitä, että ostaja on yhteissijoittamisessa hyvin kauan riippuvainen sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä. Tänä aikana sulautuman seurauksena syntyvä yritys saattaa hyötyä luovutettavan kokonaisuuden toimia koskevista luottamuksellisista kaupallisista tiedoista, rajoittaa luovutettavan kokonaisuuden kasvua pelkällä tilanpuutteella tai varaamalla käytettävissä olevan tilan ensin oman kasvunsa sijoittamiseen sekä määrätä ostajalle kustannuksia, joita on vaikea valvoa.

(383) Lisäksi, kun otetaan huomioon pakkoluovutuksen olosuhteet, keneltä tahansa ostajalta puuttuisi optimaalisten yhteissijoitussopimusten neuvottelemisessa tarvittavia tietoja ja aikaa, ja ostajan olisi hyväksyttävä Sprintin ehdottama sopimusluonnos.

Verkonsiirtosopimukset ja paikalliset liittymäsopimukset

(384) Tällaisissa sopimuksissa määrättäisiin verkon perustana olevista kaapelitoiminteista, joilla yhdistetään asiakkaan tilat päätepisteeseen ja päätepiste runkoverkkoon (kaapeliyhteys) ja joilla toimitetaan runkoverkon käyttämät kaapelit.

(385) Nämä sopimukset nostattavat samankaltaisia kysymyksiä kuin tilojen yhteissijoittaminen. Kolmannet osapuolet selittivät, että tällaisten palvelujen tarjoaminen on vaikea hinnoitella. Ensinnäkin näitä palveluja toimitetaan nykyisin vain Sprintin sisäisesti. Näiden palvelujen hankkimiskustannuksissa hyödytään tuotevarioinnin eduista, joita saadaan verkkotoiminteiden moninkertaisesta käytöstä. Siksi nykyiset käyttökustannukset ovat huomattavasti kaikkia markkinahintoja alhaisemmat. Toiseksi, joistakin peruspalveluista sanotaan, etteivät ne ole kaupallisesti saatavilla. Tämä on tilanne varsinkin suurimman kapasiteetin kaapeleissa (kuten OC-48), joita suunnitellaan parhaillaan liikenteen kasvun hoitamiseksi.

(386) Lisäksi luovutettava kokonaisuus on riippuvainen MCI WorldCom/Sprintistä täyttääkseen liikenteen lisääntyneen (lisäkapasiteetin, lisäyhteyksien, jne.) kysynnän. Sulautuman seurauksena syntyvä yritys hyötyisi luovutettavan kokonaisuuden luottamuksellisista kaupallisista tiedoista, joiden avulla se voisi säädellä luovutettavan kokonaisuuden kasvua ja verkkokustannuksia.

(387) Lopuksi selitettiin, että tällaiset sopimukset ovat luonteeltaan erittäin monimutkaisia. Keneltä tahansa ostajalta puuttuisi optimaalisten sopimusten neuvottelemisessa tarvittavia tietoja ja aikaa, ja ostaja olisi riippuvainen Sprintin ehdottamasta sopimusluonnoksesta.

Siirtäminen

(388) Voitaisiin väittää, että edellä esitetyt puutteet, jotka liittyvät yhteissijoitussopimusten, verkonsiirtosopimusten ja paikallisten liittymäsopimusten tekemiseen markkinoiden merkittävän kilpailijan kanssa, voitaisiin välttää siirtymällä nopeasti ostajan toiminteisiin.

(389) Komissio pani WorldCom/MCI-päätöksessään merkille kolmansien osapuolten esittämän kannan, että Internet MCI:n ostaja olisi riippuvainen myyjästä ja ettei tämä tarjoaisi ratkaisua pitkällä aikavälillä. Merkille pantiin myös se, että menestyksekkään huipputason Internet-yhteydentarjoajan on oltava toiminneperustainen. Sellainen ostaja, jonka täytyisi vuokrata toiminteita jatkuvasti kilpailijalta, olisi nimittäin riippuvainen kyseisestä kilpailijasta. Komissio teki sen päätelmän, että mahdollisen ostajan olisi kyettävä joko siirtämään liikenteensä suurin piirtein välittömästi olemassa olevaan vaihtoehtoiseen verkkoon tai rakentamaan oman verkkonsa kohtuullisessa ajassa ja siirtämään sitten liikenteen siihen. Komissio yritti siksi arvioida, tarjoavatko yhteissijoitusjärjestelyt ja muut verkkopalvelut riittävästi aikaa liikenteen siirtämiseksi uuteen verkkoon. Se teki kolmansien osapuolten esittämien huomautusten perusteella sen päätelmän, että kahden vuoden ajanjakso, jolloin tarjottaisiin etuuskohtelua, olisi riittävä kaiken merkityksellisen toiminnan siirtämiseksi vaihtoehtoiseen verkkoon ja sen mahdollistamiseksi, että kyseinen verkko voisi toimia täysin riippumattomasti MCI:stä.

(390) Sekä kolmannet osapuolet että kolmansien osapuolten ja osapuolten itsensä aikaisemmin toteuttamat liikenteensiirrot osoittavat kuitenkin, että Internet-liiketoiminnan siirtäminen on hyvin monimutkainen tehtävä ja että sen loppuun saattaminen voi kestää kahdesta neljään vuotta.

(391) Internet-runkoverkon rakentaminen käsittää useita perättäisiä vaiheita. Ensinnäkin runkoverkko-operaattorin on määriteltävä verkkoarkkitehtuurinsa. Toiseksi sen on rakennettava uusia päätepisteitä. Kolmanneksi sen on rakennettava siirtoverkko päätepisteiden yhdistämiseksi. Neljänneksi sen on kehitettävä tai siirrettävä operatiivisia tukijärjestelmiä. Tämän jälkeen asiakkaiden siirtämisprosessi voi alkaa.

(392) Koko prosessin aikaa vievin osa on asiakkaiden siirtäminen. Suurimpana rajoitteena sellaisella Internet-yhteydentarjoajalla, joka haluaisi siirtää liikenteensä yhdestä verkosta toiseen, on sen varmistaminen, että asiakkaat pysyvät tyytyväisinä siirtämisprosessin aikana. Tästä syystä aikaisemmissa siirtymisissä on vältetty äkillisiä yhteydenvaihdoksia ja toimittu mieluummin vähitellen, jolloin jokaisen asiakkaan yhteydet kaksinkertaistetaan siirtymäkauden aikana. Asiakkaan yhteyden vaihtamiseksi toimittajan on hankittava uusia paikallisia keskuspisteitä ja saatava asiakkaalta tukea uusien laitteistojen asentamisessa tai linjojen yhteyksien vaihtamisessa.

(393) Tämä prosessi on hyvin työläs. Kuten edellä selitettiin, ei ole varmaa, että luovutettavalla kokonaisuudella olisi tarvittavat henkilöstöresurssit päivittäisen liiketoimintansa hoitamiseen. Vaikka ostaja palkkaisi (omalla kustannuksellaan) merkittävän määrän lisähenkilökuntaa asiakkaiden siirtämistä varten, asiakkaiden siirtämisprosessi olisi hyvin pitkä. Joka tapauksessa ostaja olisi vastuussa siirtämiseen kuluvasta ajasta, sen vaatimasta hallintotyöstä ja sen aiheuttamista kustannuksista.

(394) Tämä merkitsee sitä, että luovutettavan kokonaisuuden verkkokustannuksista päätetään neuvotteluissa MCI WorldCom/Sprintin kanssa kunnes ostaja on kyennyt siirtämään verkkonsa muihin toiminteisiin, mikä kestää vähintään kaksi vuotta.

Operatiiviset tukipalvelut

(395) Useimmat Sprint Internetin operatiiviset tukipalvelut […]*. Osapuolet selittävät, ettei niiden järjestelmien sisällä ole helppoa eristää Internet-kohtaisia tehtäviä. Ne lupaavat kuitenkin toimittaa tällaisia palveluja luovutettavalle kokonaisuudelle mutteivät siirtää järjestelmiä ostajalle.

(396) John Sidgmore, MCI WorldComin varapääjohtaja, korosti hiljattain tällaisten palvelujen merkitystä: hänen mukaansa todellisia menestystekijöitä eivät ole siirtonopeudet vaan käyttötehokkuus, Internet-markkinointi ja -laskutus ([79]).

(397) Luovutettavan kokonaisuuden riippuvuus sulautuman seurauksena syntyvästä yrityksestä aiheuttaa lukuisia riskejä. Ensinnäkin sulautuman seurauksena syntyvä yritys saattaa hyötyä luottamuksellisista kaupallisista tiedoista, joita se voi saada, koska järjestelmät on integroitu. Toiseksi, luovutettavalla kokonaisuudella olisi vain rajalliset mahdollisuudet operatiivisia tukipalveluja koskevaan innovointiin, koska se tarvitsisi siihen pääkilpailijansa, MCI WorldCom/Sprintin, suostumuksen.

(398) Uusien järjestelmien rakentaminen on pitkä ja kallis prosessi ja kestäisi todennäköisesti yli vuoden. Osapuolet itse arvioivat, että järjestelmien siirtämisen loppuun saattamiseen menisi vuosi ([80]).

Päätelmä

(399) Edellä sanotun perusteella näyttää siltä, että toiminteiden ja järjestelmien puuttuminen osapuolten luovutettavaksi ehdottamalta kokonaisuudelta johtaa huomattaviin riskeihin, jotka koskevat luovutettavan kokonaisuuden tehokkuutta ja kilpailukykyä, koska tämä olisi merkittävän ajan riippuvainen pääkilpailijastaan.

(400) John Sidgmore, MCI WorldComin varapääjohtaja, totesi hiljattain, että oma verkko antaa paremmat mahdollisuudet kustannusten hallitsemiseen ja laadunvalvontaan, ja silloin voi itse päättää uusien tuotteiden ja palvelujen toteuttamisesta ([81]).

(401) Sprint selitti vuonna 1998, että Internet MCI:n liiketoiminnan integrointi MCI:hin vastasi Sprint Internetin integrointia. […]*

5) VALVONTA OLISI ÄÄRIMMÄISEN VAIKEAA JOLLEI MAHDOTONTA

(402) Voitaisiin väittää, että olisi mahdollista asettaa edunvalvoja seuraamaan yhteissijoitussopimusten, verkonsiirtosopimusten, paikallisten liittymäsopimusten ja muiden operatiivisten tukijärjestelmäsopimusten asianmukaista täytäntöönpanoa ja varmistamaan, ettei sulautuman seurauksena syntyvä yritys haittaisi millään tavalla luovutettavan kokonaisuuden kehitystä ja itsenäisyyttä.

(403) Tällainen tehtävä olisi kuitenkin äärimmäisen monimutkainen, ja sitoumuksia olisi vaikea valvoa. Se edellyttäisi paljon henkilökuntaa ja lukuisia taitoja, ja edunvalvojalle olisi myönnettävä laajat valtuudet. Vaikka oletettaisiinkin, että näin kyvykäs edunvalvoja voitaisiin löytää, tehtävän monimutkaisuus lisää huomattavasti epävarmuutta korjaustoimenpiteen toteuttamisen tehokkuudesta.

6) MUITA KYSYMYKSIÄ

(404) […]* Sitä paitsi sitoumus liikenteenvaihdon jatkamisesta ei välttämättä tarkoita sitä, että kapasiteettia lisätään riittävästi asiaankuuluvissa liikenteenvaihtopisteissä. Tämä lisää epävarmuutta ehdotetun luovutuksen taloudellisesta kannattavuudesta.

(405) Ehdotetussa sitoumuksessa määrätään Sprintillä olevien tekijänoikeuksien sekä muiden siirtokelpoisten lupien tai valtuutusten käyttöoikeudesta. Kolmannet osapuolet ovat selittäneet, että tekijänoikeudet ovat ensiarvoisen tärkeitä innovaatiohakuisilla markkinoilla. Tekijänoikeudet antavat nimittäin mahdollisuuden innovointiin esimerkiksi laajentamalla edelleen verkon perustana olevan henkisen omaisuuden alaa. Tämä kyseenalaistaa lisää niitä mahdollisuuksia, joita luovutettavalla kokonaisuudella on välittömään tehokkaaseen kilpailuun.

7) PÄÄTELMÄ

(406) Yhteenvetona voidaan todeta, että ehdotettu sitoumus olisi muuttanut merkittävästi luovutettavan kokonaisuuden rakennetta erottamalla sen Sprintin perusinfrastruktuurin ja operatiivisten tukipalvelujen kaltaisista laajemmista toiminnoista ja siirrettävän henkilöstön valinnalla, joka on välttämättä mielivaltainen.

(407) Kuten kilpailupolitiikkaa koskevan vuoden 1999 komission vuosikertomuksen 180 kappaleessa todettiin, kun kilpailuongelmien luonne edellyttää laajoja sitoumuksia ja toimenpiteitä ongelmien poistamiseksi, komission on harkittava huolellisesti sitä, johtaako mutkikkaiden sitoumusten hyväksyminen todella tyydyttävään tulokseen kilpailun kannalta vai olisiko toimenpide sen sijaan kiellettävä.

(408) Lisäksi liiketoiminnan tulevaa kasvua rajoittaa se, että on välttämätöntä turvautua sulautuman seurauksena syntyvään yritykseen lisäresurssien hankkimiseksi kahdesta neljään vuotta kestävän siirtymäkauden aikana, kunnes ostaja kykenisi siirtämään luovutettavan liiketoiminnan

([79]) Alkupuheenvuoro "Supercomm 2000" -konferenssissa, joka pidettiin Atlantassa 7. kesäkuuta 2000.
([80]) […]*.
([81]) […]*.

omiin toiminteihinsa. Tämä siirtäminen, joka on luovutettavan kokonaisuuden kilpailukyvyn kannalta välttämätön, aiheuttaa myös huomattavia siirtokustannuksia, jotka ovat ostajan vastuulla.

(409) Edellä mainituista syistä komissio päättelee, että ehdotettu sitoumus ei olisi ollut omiaan palauttamaan vaikutuksiltaan riittävän varmasti välitöntä ja tehokasta kilpailua huipputason Internet-yhteyksien merkityksellisillä markkinoilla.

VII **PÄÄTELMÄ**

(410) Edellä esitetyn perusteella voidaan tehdä se päätelmä, että MCI WorldComin ja Sprintin sulautuma johtaisi joko määräävän aseman syntymiseen […]* tai määräävän aseman vahvistumiseen […]* huipputason tai yleisten yhteyksien markkinoilla, minkä seurauksena kilpailu heikentyisi merkittävästi yhteismarkkinoilla sulautuma-asetuksen 2 artiklan 3 kohdassa tarkoitetulla tavalla. Osapuolten 8 päivänä kesäkuuta 2000 tekemä sitoumus ei olisi poistanut [komission esille nostamia kilpailuun liittyviä ongelmia]*. Komissio on siten tehnyt sen päätelmän, että ilmoitettu keskittymä ei sovellu yhteismarkkinoille eikä ETA-sopimuksen toimintaan,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Ilmoitettu keskittymä, joka koostuu MCI WorldComin ja Sprintin välisestä sulautumasta, julistetaan yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltumattomaksi.

2 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraaville:

MCI WorldCom Inc.
1801 Pennsylvania Avenue
NW, Parkway
Washington, DC 20006
USA

Sprint Corporation
2330 Shawnee Mission
Westward
Kansas 66205
USA

Tehty Brysselissä 28 päivänä kesäkuuta 2000.

Komission puolesta
Mario MONTI
Komission jäsen

LIITE

OSAPUOLTEN 8 PÄIVÄNÄ KESÄKUUTA 2000 TEKEMÄ JA 27 PÄIVÄNÄ KESÄKUUTA 2000 PERUUTTAMA SITOUMUS

[…]*