

Tapaus *n:o*
COMP/M.2220 –
General Electric/
Honeywell

Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen

ASETUS (ETY) 4064/89
SULAUTUMISMENETTELY

8 artiklan (3)
päivämäärä: 03/07/2001

Tämän tekstin tarkoituksena on tiedottaminen, eikä tämä siten ole virallinen julkaisu. Päätöksen virallinen teksti julkaistaan Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä.

**Komission päätös,
tehty 3 päivänä heinäkuuta 2001,
yrityskeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille
ja ETA-sopimuksen toimintaan soveltumattomaksi**

(Asia COMP/M.2220 – General Electric/Honeywell)

(Ainoastaan englanninkielinen teksti on todistusvoimainen)

(ETA:n kannalta merkityksellinen teksti)

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 4064/89¹, sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1310/97², ja erityisesti sen 8 artiklan 3 kohdan,

ottaa huomioon 1 päivänä maaliskuuta 2001 tehdyn komission päätöksen menettelyn aloittamisesta tässä asiassa,

on antanut asianomaisille yrityksille tilaisuuden esittää huomautuksensa komission esittämistä väitteistä,

ottaa huomioon keskittymiä käsittelevän neuvoa-antavan komitean lausunnon³,

¹ EYVL L 395, 30.12.1989, s. 1; oikaisu EYVL L 257, 21.9.1990, s. 13.

² EYVL L 180, 9.7.1997, s. 1.

³ EYVL C ..., ...2000, s....

Tämän tekstin tarkoituksena on tiedottaminen, eikä tämä siten ole virallinen julkaisu.

SEKÄ KATSOO SEURAAVAA:

1. Komissio sai 5 päivänä helmikuuta 2001 neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89, jäljempänä 'sulautuma-asetus', 4 artiklan mukaisen ennakoilmoituksen aiotusta keskittymästä, jossa yhdysvaltalainen General Electric Company, jäljempänä 'GE', on sitoutunut hankkimaan omistukseensa yhdysvaltalaisen Honeywell International Inc. -nimisen yrityksen, jäljempänä 'Honeywell', koko osakekannan.
2. Komissio teki 1 päivänä maaliskuuta 2001 sulautuma-asetuksen 6 artiklan 1 kohdan c alakohdan ja ETA-sopimuksen 47 artiklan mukaisesti päätöksen menettelyn aloittamisessa tässä asiassa.

I. OSAPUOLET

3. GE on monialainen teollisuusyhtiö, jonka toimialoja ovat lentokoneen moottorit, laitteet, tietopalvelut, sähkövoimajärjestelmät, valaistuslaitteet, teollisuusjärjestelmät, lääkintäalan järjestelmät, muovit, ohjelmanlähetystoiminta (NBC:n lähetyskanavan välityksellä), rahoituspalvelut ja kuljetusjärjestelmät.
4. Honeywell on edistyneen teknologian ja teollisuustuotannon alalla toimiva yhtiö, joka toimittaa maailmanlaajuiselle asiakaskunnalleen avaruus- ja lentokoneteollisuuden tuotteita ja palveluja, autoteollisuuden tuotteita, sähkötarvikkeita, erikoiskemikaaleja, suoritepolymeerejä, kuljetus- ja sähkövoimajärjestelmiä sekä kotitalouksissa, rakennuksissa ja teollisuudessa käytettäviä säätölaitteita.

II. TOIMENPIDE

5. GE ja Honeywell tekivät 22 päivänä lokakuuta 2000 sopimuksen, jonka mukaan General Electric 2000 Merger Sub, Inc. -niminen GE:n kokonaan omistama tytäryhtiö sulautetaan Honeywelliin. Sulautuman tuloksena Honeywellistä tulee GE:n kokonaan omistama tytäryhtiö.

III. KESKITTYMÄ

6. GE:n ja Honeywellin välisen sopimuksen mukaisesti GE vaihtaa yhden GE:n osakkeen kutakin vapaille markkinoilla olevaa Honeywellin osaketta vastaan. Kaikki Honeywellin kantaosakkeet mitätöidään, vedetään markkinoilta ja poistetaan. Toimenpiteen tuloksena GE saa yksinomaisen määräysvallan Honeywellissä, joten kyseessä on sulautuma-asetuksen 3 artiklan 1 kohdan b alakohdassa tarkoitettu keskittymä.

IV. YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS

7. Asianomaisten yritysten yhteenlaskettu maailmanlaajuinen liikevaihto ylittää 5 000 miljoonaa euroa⁴ (GE [...] euroa* ja Honeywell [...] euroa* koko vuodelta 1999). Sekä GE:n että Honeywellin yhteisönlaajuinen liikevaihto ylittää 250 miljoonaa euroa (GE [...] * ja Honeywell [...] * koko vuonna 1999), mutta niiden yhdestä jäsenvaltiosta kertynyt liikevaihto ei ylitä kahta kolmannesta niiden yhteenlasketusta liikevaihdosta. Sen vuoksi ilmoitetulla toimenpiteellä on yhteisönlaajuinen ulottuvuus.

V. SOVELTUVUUS YHTEISMARKKINOILLE

A. JOHDANTO

8. Tuotemarkkinat, joihin GE:n ja Honeywellin yhdistetyt liiketoiminnat vaikuttavat, kuuluvat avaruus- ja lentokoneteollisuuden tuotteita ja sähkövoimajärjestelmiä tuottavaan teollisuudenalaan. Toimenpide aiheuttaa kyseisillä aloilla merkittäviä horisontaalisia, vertikaalisia ja monialakeskittymälle tunnusomaisia vaikutuksia.

B. AVARUUS- JA LENTOKONETEOLLISUUSTUOTTEIDEN MARKKINAT

1. LENTOKONEIDEN MOOTTORIT JA NIIHIN LIITTYVÄT MARKKINAT

1.A. ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET MARKKINAT

1.A.1. TUOTEMARKKINAT

(1) MARKKINARAKENNE

9. Suihkumoottoreita käytetään suihkukoneiden työntövoiman lähteinä. Suihkumoottoreiden markkinoilla kilpailua käydään kahdella tasolla. Moottorit kilpailevat toisaalta saadakseen hyväksynnän tiettyyn kehitteillä olevaan lentokoneen runkotyyppiin ja toisaalta tilanteessa, jossa lentokonetyyppiä ostavat lentoyhtiöt valitsevat jonkin tarjolla olevista hyväksytyistä moottoreista tai jossa lentoyhtiöt päättävät hankkia lentokoneen, jossa käytetään erilaisia moottoreita (riippuen siitä, onko lentokoneeseen mahdollista valita eri moottoreita). Ensimmäisessä tapauksessa moottorien valmistajat kilpailevat teknisin ja kaupallisin ehdoin tuotteensa valinnasta tietyn lentokonetyypin voimälähteeksi. Jälkimmäisessä tapauksessa moottorit kilpailevat myös teknisin ja kaupallisin perustein lentoyhtiön suosioista. Moottoreiden

⁴ Liikevaihto on laskettu sulautuma-asetuksen 5 artiklan 1 kohdan ja liikevaihdon laskemisesta annetun komission tiedonannon (EYVL C 66, 2.3.1998, s. 25) mukaisesti. Liikevaihtoa tammikuun 1 päivää 1999 edeltävältä ajalta koskevat luvut on laskettu käyttäen ecun keskimääräisiä vaihtokursseja ja muutettu euroiksi yksi-yhteen perusteella.

* Osia tästä tekstistä on muutettu, jotta varmistettaisiin luottamuksellisten tietojen pysyminen salassa; kyseiset kohdat ovat hakasuluissa ja ne on merkitty tähdellä.

kysyntä riippuukin suihkukoneiden kysynnästä. Tässä mielessä moottori on lentokonetta täydentävä tuote, eikä kummankaan myynti ilman toista ole mielekästä. Siksi suihkumoottoreiden merkityksellisiä tuotemarkkinoita määriteltäessä on otettava huomioon myös niiden loppukäyttösovellusten välinen kilpailu – toisin sanoen kilpailu lentokonetyyppien välillä, jotka lopulliset asiakkaat arvioivat tarkoituksiinsa soveltuviksi.

10. Komissio on aikaisemmissa tapauksissa⁵ jaotellut suihkukoneiden markkinat kolmeen osaan lentokoneen käyttötarkoituksen perusteella, eli sen mukaan, mihin tarkoitukseen lentokone ostetaan. Tämä määräytyy lentokoneen istuinkapasiteetin, toimintamatkan ja taloudellisten ominaisuuksien (eli hinnan ja käyttökustannusten) mukaisesti. Nämä markkinat ovat suurten liikennelentokoneiden markkinat (käsittävät yli satapaikkaiset lentokoneet, joiden toimintamatka ylittää 2 000 meripeninkulmaa ja joiden hinta on yli 35 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria), alueliikennesuihkukoneiden markkinat (käsittävät vähintään 30- ja enintään noin 90-paikkaiset lentokoneet, joiden toimintamatka on alle 2 000 meripeninkulmaa ja jotka maksavat enintään 30 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria) ja liikesuihkukoneiden markkinat (käsittävät yrityskäyttöön tarkoitettut lentokoneet, jotka maksavat yleensä noin 3–35 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria).
11. Suihkumoottoreiden kysyntä on kahdentyyppisten ostajien, eli lentokoneen rungon valmistajien ja loppukäyttäjien varassa. Lentokoneen runkoja valmistavat yritykset eivät ole samoja kaikilla erityyppisten lentokoneiden markkinoilla. Esimerkiksi, Airbus Industrie, jäljempänä 'Airbus', ja The Boeing Company, jäljempänä 'Boeing', valmistavat vain suuria liikennelentokoneita. Embraer, Bombardier, Fairchild Dornier ja British Aerospace valmistavat alueliikennesuihkukoneita. Useat muut yritykset, kuten Cessna, Gulfstream, Raytheon, Bombardier ja Dassault, valmistavat liikesuihkukoneita. Myös lentokoneiden loppukäyttäjät vaihtelevat eri lentokonemarkkinoilla. Esimerkiksi suurten liikennelentokoneiden ja alueliikennesuihkukoneiden ostajat ovat lentoyhtiöitä ja leasingyhtiöitä, kun taas liikesuihkukoneiden ostajat ovat yksityishenkilöitä tai yrityksiä ja yhä useammin myös lentoyhtiöitä.
12. Uutta lentokonetyyppiä suunnitellessaan lentokoneen rungon valmistajat valitsevat lentokoneen voimanlähteenä käytettävät moottorit. Tässä valinnassa ne ottavat huomioon muun muassa moottorin teknisen suorituskyvyn ja loppuasiakkaiden todennäköiset vaatimukset. Lentoyhtiöillä voi olla erityisiä mieltymyksiä tiettyihin moottorimerkkeihin, joiden avulla ne voivat maksimoida lentokone- ja moottorikantansa yhdenmukaisuuden suomat edut. Suurten kaupallisten lentokoneiden runkoja valmistavat yhtiöt valitsevat usein useampia kuin yhden moottorin lentokonetyyppiä kohti. Näin ne tarjoavat useamman kuin yhden vaihtoehdon, joista lentokoneen ostaja voi valita moottorityypin tilaamaansa koneeseen. Joissakin tapauksissa lentokoneen rungon valmistajat valitsevat vain yhden moottorityypin

⁵ Ks. erityisesti komission asiassa IV/M.53 – Alenia/De Havilland tekemä päätös 91/619/ETY, EYVL L 334, 5.12.1991, s. 42; komission asiassa IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas tekemä päätös 97/816/EY, EYVL L 336, 8.12.1997, s. 16; komission asiassa COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell tekemä päätös 2001/417/EY, EYVL L 152, 7.6.2001, s. 1; ja komission 10 päivänä toukokuuta 1999 tekemä päätös yrityskeskittymän julistamisesta yhteismarkkinoille soveltuvaksi (asia COMP/M.1506 – Singapore Airlines/Rolls-Royce).

(jäljempänä 'yksi moottorivaihtoehto' tai 'yhden valmistajan moottori'), jolloin loppukäyttäjillä ei ole muuta mahdollisuutta kuin ostaa tietty lentokoneen ja moottorin yhdistelmä. Yksi moottorivaihtoehto on normina useiden suurten liikennelentokonetyyppien lisäksi alueliikenne- ja liikesuihkukoneissa.

13. Edellä esitetyn perusteella ja ilmoitetun keskittymän arvioimiseksi suihkumoottorit voidaan jakaa kolmeen laajaan luokkaan. Ne ovat suurten liikennelentokoneiden moottorit, alueliikennelentokoneiden suihkumoottorit ja liikelentokoneiden suihkumoottorit.

(2) SUURTEN LIIKENNELENTOKONEIDEN SUIHKUMOOTTORIT

14. Suuret liikennelentokoneet voivat tavallisesti kuljettaa yli 100 matkustajaa pitkillä matkoilla, joiden pituus on 2 000–8 000 meripeninkulmaa. Tämän tyyppiset lentokoneet muodostavat suurimman osan kaupallisten lentoyhtiöiden konekannasta ja ne luokitellaan tavallisesti kapearunkoisiin ja laajarunkoisiin lentokoneisiin.⁶ Kapearunkoisissa (tai yksikäytävissä) lentokoneissa on noin 100–200 istumapaikkaa ja niitä käytetään tavallisesti matkustajien kuljettamiseen keskipitkillä matkoilla (2 000–4000 meripeninkulmaa) sekä matkustajien kuljettamiseen syöttöliikennekentiltä suuremmille lentokentille (päälentokentille) liityntälentojen yhteydessä. Kapeiden lentokoneenrunkojen nykyiset valmistajat ovat Airbus (A318 ja A320-sarja) sekä Boeing (B717, B737 ja B757). Useimmat lennot yhteisön alueella tehdään kapearunkoisilla lentokoneilla. Laajarunkoiset tai kaksikäytäväiset lentokoneet ovat suurempia ja niillä pystytään lentämään pitemmillä reiteillä. Tavallisesti niiden matkustajamäärä on 200–400 tai enemmän, ja ne voivat lentää 4 000–8 000 meripeninkulman pituisia matkoja. Liityntälentojen tapauksessa päälentokentät käyttävät tämän tyyppisiä lentokoneita kuljettaakseen sivulentokentiltä tulleita matkustajia kaukaisempiin, tavallisesti toisilla mantereilla sijaitseviin kohteisiin. Airbus ja Boeing ovat siis ainoat valmistajat, jotka tuottavat laajarunkoisia lentokoneita (Airbusin A300, A310, A330, A340 ja A380 -mallit sekä näiden muunnelmat ja Boeingin B767, B777 ja B747 -mallit sekä näiden muunnelmat).
15. Suuriin liikennelentokoneisiin moottoreita toimittavia riippumattomia yhtiöitä on nykyisin kolme: GE, Rolls-Royce, jäljempänä 'RR', ja Pratt & Whitney, jäljempänä 'P&W'. Nämä moottorinvalmistajat ovat perustaneet joko keskenään tai muiden avaruus- ja lentokonetekniikkayritysten kanssa yhteisyrityksiä, jotka valmistavat ja markkinoivat moottoreita yritysten omiin merkkisovelluksiin tai erityissovelluksiin. Merkittävimpiä yhteisyrityksiä ovat CFMI (yhteisyritys, josta GE ja ranskalainen SNECMA omistavat kumpikin 50 prosenttia) sekä International Aero-Engines, (jäljempänä 'IAE')⁷. Kyseiset kolme riippumatonta moottorinvalmistajaa ja -toimittajaa

⁶ Ks. asia IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas.

⁷ IAE on yhteisyritys, jonka omistajat ovat P&W, RR, MTU ja japanilainen Aero Engines Corp ja joka valmistaa kapearunkoisiin lentokoneisiin tarkoitettua V2500-moottoria. Määräysvaltaa yhteisyrityksessä käyttävät P&W ja RR, jotka omistavat siitä kumpikin 32 prosenttia.

toimivat suurten liikennelentokoneiden markkinoilla niiden koko laajuudelta, vaikka niiden markkinoille tunkeutumisen aste vaihtelee.

16. Taulukossa 1 esitetään suurten liikennelentokoneiden tyytit, jotka ovat vielä tuotannossa tai kehitteillä, ja niihin hyväksytyt moottorit.

TAULUKKO 1: SUURET LIKENNELENTOKONEET JA NIIDEN MOOTTORIT

AIRBUS	(moottorit)	BOEING	(moottorit)
Kapearunkoiset		Kapearunkoiset	
A318	PW6000 CFM56-5	B717	BR715 (*)
A319	CFM56-5 IAE V2500	B737NG	CFM56-5 (**)
A320	CFM56-5 IAE V2500	B757	PW2000 RR RB211
A321	CFM56-5 IAE V2500		
Laajarunkoiset		Laajarunkoiset	
A310	GE CF6 PW4000	B767	GE CF6 PW4000
A300–600	GE CF6 PW4000		
A330	GE CF6 PW4000 RR Trent	B777 200–300 ("klassinen" B777)	GE90 PW4000 RR Trent
A340 200–300 ("	CFM56-5C (**)	B777 LR/ER ("B777X")	GE90 (**)
A340 500–600 ("	RR Trent (*)		
A380 ("	RR Trent GE/PW GP7200	B747 400 ("	GE CF6 PW4000 RR RB211

* : yhden valmistajan moottorimalli (eli hyväksytyjä moottoreita toistaiseksi vain yksi)

** : sopimuksella vahvistettu yksinoikeus (eli muita moottoreita ei ole mahdollista hyväksyä)

" : nelimoottorinen lentokonemalli.

17. Lentoyhtiöiden konekantaan kuuluu tavallisesti sekä kapea- että laajarunkoisia lentokoneita, mutta niiden osuus vaihtelee yhtiöiden koon ja niiden liikennöimien reittien mukaan⁸. Sillä, kuuluvatko kapea- ja laajarunkoisiin koneisiin tarkoitettut

⁸ Suurilla lentoyhtiöillä, joilla on paljon mannertenvälistä toimintaa, on muita todennäköisemmin konekannassaan enemmän laajarunkoisia koneita kuin pienillä tai alueellista liikennettä harjoittavilla lentoyhtiöillä.

suihkumoottorit eri tuotemerkkinoille vai ei, ei ole olennaista vaikutusta ilmoitetun toimenpiteen arviointiin.

18. Keskittymän osapuolista vain GE valmistaa suurten liikennelentokoneiden suihkumoottoreita. Ilmoitetusta toimenpiteestä ei aiheudu näillä markkinoilla horisontaalista päällekkäisyyttä.

(3) ALUELIIKENNELENTOKONEIDEN SUIHKUMOOTTORIT

19. Alueliikennesuihkukoneet tuotiin markkinoille lentoliikenneolosuhteiden kehittyessä viimeksi kuluneiden 10–15 vuoden aikana. Lentomatkojen kysynnän kasvu ja pienehköjen alueellisten lentokenttien määrän lisääntyminen ovat luoneet tarpeen valmistaa lentokonetyyppejä, joilla pystytään kuljettamaan pieniä matkustajamääriä (yleensä alle sata henkeä) suhteellisen lyhyitä matkoja (enintään 1 500–2 000 meripeninkulmaa) taloudellisemmin kuin kapearunkoisilla lentokoneilla. Alueliikennesuihkukoneiden määrä ja merkitys on lisääntynyt, koska suurin osa lentoliikenteestä koostuu lyhyillä matkoilla entistä useammin toistuvista lennoista. Verrattuna kapearunkoisiin lentokoneisiin, joilla on pitempi toimintamatka, suurempi matkustajakapasiteetti, korkeammat laskeutumiskustannukset ja vähemmän edestakaisia lentoja⁹, alueliikennesuihkukoneet suunniteltiin kuljettamaan pienempiä matkustajamääriä tiheämmin toistuvilla lennoilla ja lyhyillä matkoilla.
20. Alueliikennesuihkukoneet voidaan jakaa kahteen luokkaan, eli pieniin alueliikennesuihkukoneisiin (30–50 matkustajaa) ja suuriin alueliikennesuihkukoneisiin (70–90 tai sitä useampia matkustajia). Näitä kahta alueliikennesuihkukoneiden tyyppiä hyödynnetään erilaisen matkustajakapasiteettinsa, kokonsa, toimintamatkansa ja näistä johtuvien käyttökustannusten (kustannukset matkustajapaikkaa ja meripeninkulmaa kohti) vuoksi erilaisissa käyttötarkoituksissa, eivätkä ne ole keskenään korvattavissa. Jos lentoyhtiön on kuljetettava 80 matkustajaa paikasta A paikkaan B, se ei voi pitää kahta pientä alueliikennesuihkukonetta taloudellisesti mielekkäänä vaihtoehtona yhdelle suurelle alueliikennesuihkukoneelle. Samoin on epätaloudellista valita suuri alueliikennesuihkukone 45 matkustajan kuljettamiseen. Ensimmäiset kehitetyt ja markkinoille tuodut alueliikenneliikennesuihkukoneet olivat pieniä, yleensä alle 50-paikkaisia alueliikennelentokoneita. Alueellisen liikenteen kasvunäkymät ja teknologinen kehitys yhdessä antoivat kuitenkin lentokoneen runkojen ja moottoreiden valmistajille mahdollisuuden rakentaa pitempiä lentokoneen runkoja ja voimakkaampia moottoreita vastatakseen lentoyhtiöiden nykyiseen pikemminkin suuriin kuin pieniin alueliikennesuihkukoneisiin kohdistuvaan kysyntään. Suuret alueliikennesuihkukoneet muodostivatkin 14 prosenttia koko Euroopan lentokonekannasta vuonna 1992 ja 33 prosenttia vuonna 1998.
21. Suurten alueliikennesuihkukoneiden valmistajat ovat Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier ja BAe Systems, ja alueliikennesuihkukoneissa käytettäväksi soveltuvien

⁹ Kalenterivuorokauden aikana tehtävien edestakaisten lentojen määrä, jonka lentokone pystyy taloudellisesti tekemään.

moottoreiden valmistajat ovat GE, Honeywell, RR ja P&W. GE, RR ja P&W (ei kuitenkaan Honeywell) toimivat pienten alueliikennesuihkukoneiden moottoreiden markkinoilla, kun taas GE ja Honeywell ovat ainoat suuriin alueliikennesuihkukoneisiin moottoreita valmistavat yhtiöt. Ehdotettu keskittymä merkitsee horisontaalista päällekkäisyyttä vain suuriin alueliikennesuihkukoneisiin liittyvillä markkinoilla. Honeywell toimittaa moottorit ensimmäisenä markkinoille tuotuun suureen alueliikennesuihkukoneeseen, eli BAe Systemsin Avroon ja BAe 146 -suihkukoneeseen. GE toimittaa moottorit kolmeen uusimpaan ja ainoisiin saatavilla oleviin vaihtoehtoihin suuriin alueliikennesuihkukoneisiin, jotka Embraer, Fairchild Dornier ja Bombardier ovat äskettäin kehittäneet. Taulukossa 2 esitetään nämä lentokonetyypit ja niitä vastaavat moottorit.

TAULUKKO 2: SUURET ALUELIIKENNESUIHKUKONEET JA NIIDEN MOOTTORIT

Lentokoneen rungon valmistaja	Konetyyppi	Moottori
BAe Systems	BAe 146	HON
BAe Systems	Avro RJ-100 *	HON
BAe Systems	Avro RJ-85	HON
BAe Systems	Avro RJ-70	HON
Fairchild Dornier	728JET	GE
Fairchild Dornier	928JET	GE
Embraer	ERJ-170	GE
Embraer	ERJ-190/100 *	GE
Embraer	ERJ-190/200 *	GE
Bombardier	CRJ-700	GE
Bombardier	CRJ-900 *	GE

* : lentokone, joka ei ole vielä liikenteessä.

22. Kuten taulukosta 2 käy ilmi, yhteenliittymä on sulautuman toteuduttua ainoa käytettävissä oleva moottoreiden toimittaja suurten alueliikennesuihkukoneiden markkinoilla. Muilla moottorinvalmistajilla ei ole mahdollisuutta kilpailla näillä markkinoilla, ennen kuin markkinoille on tulee uusi suuri alueliikennesuihkukonetyyppi.
23. Osapuolet ovat vastustaneet edellä esitettyjä väitteitä kahdesta syystä. Ne asettavat kyseenalaiseksi horisontaalisen päällekkäisyyden suurten alueliikennesuihkukoneiden markkinoilla ja väittävät, että BAe Systems -tyyppistä lentokonetta ei voi pitää täysimittaisena kilpailijana näillä markkinoilla. Lisäksi ne väittävät, että pienet Airbus-koneet ja Boeingin kapearunkoiset mallit A318 ja B717 kuuluisivat myös kyseisille markkinoille.
24. Ensimmäiseen väitteeseen liittyen osapuolet väittivät, että Avrolla on erityisiä tiettyyn kapeaan markkinalohkoon vetoavia ominaisuuksia, joiden vuoksi se ei kilpaille täysipainoisesti muiden kolmen GE-moottorilla varustettujen alueliikennesuihkukoneiden kanssa. Ottaen lisäksi huomioon, että Avroa koskevien tilausten määrä on jäänyt pieneksi, toimenpiteen ei voitaisi katsoa vaikuttavan merkittävän kielteisesti keskittymän jälkeiseen kilpailuun. Osapuolet perustelivat väitettään sillä, että Avron erikoisuutena ovat poikkeuksellisen lyhyet nousu- ja

laskeutumiskiito (Short Take-Off and Landing, STOL), minkä vuoksi se soveltuu erityisen hyvin käytettäväksi lentokentillä, jotka sijaitsevat korkealla ja/tai joilla lähestymis- tai nousukulma on erittäin jyrkkä (kuten Lontoon City-lentokentällä, Luganossa ja Tukholman Brommassa).

25. Markkinatutkimuksessa ei ilmennyt näitä näkökohtia tukevia seikkoja. Avron erityisistä STOL-ominaisuuksista huolimatta lentoyhtiöt eivät välttämättä rajoita sen käyttöä tiettyihin erityistarkoituksiin, vaan käyttävät sitä yleiskäyttöisenä suurena alueliikennesuihkukoneena. Esimerkiksi belgialainen Sabena, jolla on konekannassaan yhteisön lentoyhtiöistä eniten Avroja, käyttää tätä konetyyppiä lentäessään kohteisiin, joilla ei ole mitään tiettyjä harvinaisia erityispiirteitä. Näitä Sabenan kohteita ovat esimerkiksi Frankfurt, Toulouse, Edinburgh, Hampuri jne., kun taas Lontoon Cityyn liikennöidessään se käyttää potkuriturbiinikoneita. Sama pätee myös saksalaisiin lentoyhtiöihin, jotka myös kuuluvat Avrojen suurimpiin käyttäjiin. Ne käyttävät tätä lentokonetyyppiä ympäristöissä, jotka eivät vastaa osapuolten kuvaamia kapean markkinasektorin tunnusmerkkejä. Tehdyt markkinatutkimukset viittaavat siihen, että vaikka lentoyhtiöt saattavat arvostaa Avron erityisominaisuuksia, ne käyttävät Avroa itse asiassa samaan tapaan kuin mitä tahansa suurta alueliikennesuihkukonetyyppiä, eivätkä rajoita sen lentoja yksinomaan kapeisiin markkinasektoreihin. Näin ollen Honeywellin moottorilla varustettu Avro on todellinen kilpaileva vaihtoehto muille suurille alueliikennesuihkukoneille, joissa käytetään GE:n moottoria. Vaikka Avron alhainen tilauskanta saattaakin olla osoitus eri toimittajien suhteellisesta menestyksestä markkinoilla¹⁰, sitä ei voida pitää tuotemarkkinoiden määrittelyperusteena. Vaikka myyntiennusteet eivät ole optimistisia, tilauskantojen epätasapaino johtuu suureksi osaksi viimeaikaisista merkittävistä tilauksista, jotka GE Capital Aviation Services (GECAS, GE:n lentokoneiden leasingtoimintaa harjoittava yhtiö) on tehnyt. Se on tilannut Embraer, Fairchild Dornier ja Bombardier -yhtiöiden valmistamia suuria alueliikennesuihkukoneita sen jälkeen, kun GE varmistui näiden konetyyppien ainoaksi moottorivaihtoehdoksi, eivätkä nämä tilaukset välttämättä anna oikeaa kuvaa suurten alueliikennesuihkukoneiden tyyppillisestä kysynnästä.
26. Toista väitettä osapuolet perustelivat sillä, että pienet kapearunkoiset Boeing ja Airbus -koneet olisi myös laskettava kuuluviksi suurten alueliikennesuihkukoneiden markkinoille. Tällaisia konetyyppejä ovat B717 (106–115-paikkainen lentokone), jossa on BR715-moottori¹¹ ja A318 (107–117-paikkainen lentokone), jossa on PW6000 tai CFM56 -moottori.
27. Markkinatutkimus ei vahvistanut tätä näkemystä. Vaikka kyseisten kapearunkoisten koneiden matkustajakapasiteetti onkin lähes yhtä suuri kuin suurella

¹⁰ Avrojen osuus jo tai ei vielä liikenteessä olevien suurten alueliikennesuihkukoneiden tilauksista on tähän mennessä [...] prosenttia.

¹¹ BR715-moottoria valmistaa RR Deutschland (yhteisyritys BMW:n kanssa). Moottorit asennetaan lentokoneen pyrstöosan sivuille. Ne on suunniteltu erityisesti B717-konetta varten eikä niitä ole mahdollista käyttää muissa lentokoneissa. B717 on uudelleen nimetty McDonnell Douglasin viimeinen konetyyppi, MD95. Kun Boeing oli ostanut McDonnell Douglasin, sen kaikkien lentokonetyyppien tuotanto lakkautettiin välittömästi lukuun ottamatta MD95-tyyppiä, joka oli juuri tullut markkinoille. [Myyntinäkymiä koskevia huomautuksia, joiden RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

alueliikennesuihkukoneella, lentoyhtiöillä on monia syitä olla pitämättä niitä vaihtoehtoisina koneina samoihin käyttötarkoituksiin kuin suuria alueliikennesuihkukoneita. Sekä A318 ja B717 tulevat sekä hankintahintansa että käyttökustannustensa vuoksi muita suuria alueliikennesuihkukoneita kalliimmiksi. B717:n ja A318:n keskimääräinen hankintahinta on noin 35 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria, kun taas vastaavat suuret alueliikennesuihkukoneet maksavat 28 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria. Lisäksi kyseisten kahden lentokonetyypin käyttökustannuksissa on merkittäviä eroja. Painavampi lentokoneen runko ja siksi suurempi polttoaineenkulutus matkustajaa kohti tekevät kahdesta kapearunkoisesta lentokonetyypistä käyttökustannuksiltaan liian kalliita alueellisessa liikenteessä. Suurempi paino kasvattaakin laskeutumiskustannukset suhteettoman suuriksi, kun lentokonetta käytetään tiiviini lentoaikataulun mukaisilla lennoilla, jotka ovat tyypillisiä alueellisessa suihkoneliikenteessä. Tilannetta kuvaa hyvin yhden osapuolista esittämä alueliikennesuihkukoneiden markkinoita koskeva strateginen analyysi, jossa todetaan, että "alueliikennesuihkukoneille [on] tyypillistä kapearunkoisia suihkukoneita vähäisempi paino" ja että "alueliikennesuihkukoneet käyttävät paljon vähemmän polttoainetta matkaa kohti ja niiden polttoaineenkulutus matkustajaa kohti on kapearunkoisiin suihkukoneisiin verrattuna kilpailukykyinen".

28. Lentoyhtiöiden ostokäyttäytyminen vahvistaa, että B717 ja A318 vastaavat paremmin kapearunkoisten koneiden käyttötarkoitusta kuin suurten alueliikennesuihkukoneiden käyttötarkoitusta. Ensimmäinen B717-konetta sen markkinoille tulon jälkeen tilannut asiakas, Skandinavian lentoyhtiö SAS, peruutti alustavan tilauksensa ja tilasi sen sijaan B737-koneita, joka on tyypillisin kapearunkoinen suuri liikennelentokone. Muiden lentoyhtiöiden kaupalliset päätökset osoittavat, että B717:ää ja A318:aa pidetään yleisimpiä kapearunkoisia koneita, kuten B737:ää, korvaavina lentokonetyypeinä. Esimerkiksi Frontier Airlines on ostanut pienen määrän B717 ja A318 -koneita korvaamaan B737-koneitaan. Tällainen asiakkaiden toiminta osoittaa, että lentoyhtiöt käyttävät B717:ää ja A318:aa pikemminkin kapearunkoisten koneiden kuin suurten alueellisten syöttöliikennesuihkukoneiden tavoin.
29. Edellä esitetystä voidaan päätellä, että suurilla alueliikennesuihkukoneilla on oma erillinen kysyntänsä, joka voidaan erottaa pienten alueliikennesuihkukoneiden ja pienten kapearunkoisten koneiden kuten A318:n ja B717:n kysynnästä.

(4) LIKELENTOKONEIDEN SUIHKUMOOTTORIT

30. Liikesuihkukoneet ovat alueliikennesuihkukoneita huomattavasti pienempiä, niillä on eri käyttötarkoitus ja niiden moottoreille asetetaan erilaiset vaatimukset. Tällaisia koneita ostavat yhtiöt tai yksityishenkilöt ja yhä useammin myös lentoyhtiöt. Niillä lennetään harvemmin, niissä on vähemmän matkustajapaikkoja eivätkä ne liikennöi liikennelentokoneiden tavoin tietyillä reiteillä. Liikelentokoneita on käytössä vähemmän kuin liikennelentokoneita.
31. Liikesuihkukoneiden valmistajia on useita, kuten Bombardier (Learjet, Challenger), Cessna (Excel, Sovereign), Dassault (Falcon) ja Raytheon (Hawker, Horizon). Liikesuihkukoneiden moottoreiden valmistajiin kuuluvat GE, Honeywell, RR/Allison ja P&W Canada.

32. Liikesuihkukoneet jaetaan kokonsa ja toimintamatkansa perusteella kolmeen luokkaan: raskaisiin, keskiraskaisiin ja kevyisiin koneisiin. Nämä kolme luokkaa näyttävät muodostavat erilliset markkinat, koska niiden tarjonta- ja kysyntäpuolen korvattavuus on rajallinen. Kaikki valmistajat eivät toimikaan aktiivisesti kaikissa luokissa (Falcon on keskiraskaiden liikesuihkukoneiden valmistaja mutta ei toimi kevyiden eikä raskaiden koneiden luokissa, Gulfstream valmistaa vain raskaita liikesuihkukoneita jne.). Nämä kolme lentokoneluokkaa eivät voi korvata toisiaan myöskään kysyntäpuolella. Syinä ovat erot hinnoissa ja käyttökustannuksissa sekä käyttötarkoituksissa, joissa kuhunkin luokkaan kuuluvia koneita voidaan hyödyntää. Raskaat liikesuihkukoneet ovat esimerkiksi kalliimpia, niissä on enemmän matkustajapaikkoja ja niitä voidaan käyttää mannertenvälisessä liikenteessä (toisin sanoen niiden lentokelpoisuusluokitus mahdollistaa valtamerten ylitykset), johon keskiraskaat ja kevyet suihkukoneet eivät kelpaa. Kevyet suihkukoneet ovat toisaalta pienempiä, niissä on vähemmän matkustajapaikkoja ja niiden toimintamatka on rajallisempi. Tätä kysymystä ei kuitenkaan tarvitse ratkaista lopullisesti tässä asiassa, koska sillä ei ole merkittävää vaikutusta kilpailua koskevaan arviointiin.
33. Taulukossa 3 on esitetty kolmeen liikesuihkukoneiden luokkaan kuuluvat edelleen tuotannossa olevat mallit ja niiden moottorien toimittajat.

TAULUKKO 3

Kevyet liikesuihkukoneet	Keskiraskaat liikesuihkukoneet	Raskaat liikesuihkukoneet
Diamond (P&W) Citation Bravo (P&W) Citation (P&W)	HS 125 (HON) Citation Excel (P&W) Learjet (HON) Learjet 45 (HON) Citation VII (HON) Astra (HON) Lear 60 (P&W) Galaxy (P&W) Falcon 2000 (GE/HON) Falcon 505 (HON) Falcon 900 (HON) Falcon 900 EX (HON) Citation X (RR) CL 604 (GE)	G IV (P&W) Global Express (P&W) Gulfstream V (P&W)

34. Ilmoitetun keskittymän arvioimiseksi liikelentokoneiden suihkumoottorit määritellään kuuluviksi erillisille markkinoille, koska keskittymä aiheuttaa horisontaalista päällekkäisyyttä (erityisesti keskiraskaiden liikesuihkukoneiden segmentissä).

(5) HUOLTO, KORJAUS JA KUNNOSSAPITO

35. Suihkumoottorit ovat alttiina kovalle kulutukselle ja niiden huollossa ja tarkastuksissa on noudatettava erityisiä huolto- ja korjausmenettelyjä. Suihkumoottoreiden markkinoihin liittyvät huolto- korjaus- ja kunnossapitoon liittyvät jälkimarkkinat sekä suihkukoneiden varaosamarkkinat. Lentoyhtiöt ja liikesuihkukoneiden omistajat voivat käyttää joko alkuperäisen moottorinvalmistajan omia huolto-, korjaus- ja

kunnossapitopalveluja, eri lentoyhtiöiden huolto-osastoja tai riippumattomia huoltokorjaamoja. Näiden kolmen huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen tarjoajien luokan keskinäinen korvattavuus on suuri sekä kysyntä- että tarjontapuolella. Siksi huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen tarjoamiseksi lentoyhtiöille ja muille lentokoneiden ostajille on olemassa markkinat.

1.A.2. MAANTIETEELLISET MARKKINAT

36. Kuten jo aikaisemmissa komission päätöksissä¹² on todettu, kaikki lentokoneiden moottoreita valmistavat yhtiöt markkinoivat, myyvät ja tarjoavat tukea moottoreilleen maailmalajuisesti samankaltaisissa kilpailuolosuhteissa. Toimitusten kuljetuskustannukset ovat merkityksettömät. Siksi komissio katsoo, että suurten liikennelentokoneiden, alueliikennesuihkukoneiden ja liikesuihkukoneiden suihkumoottorien tarjonnan merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat maailmanlajuiset. Tässä päätöksessä ei tarvitse määritellä lopullisesti huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen sekä varaosien markkinoiden maantieteellistä laajuutta.

1.B. KILPAILULLINEN ARVIOINTI

1.B.1. MARKKINOIDEN TOIMINTA

37. Merkityksellisillä moottorimarkkinoilla toimivat tarjontapuolella moottorinvalmistajat ja kysyntäpuolella lentokoneiden runkoja valmistavat yhtiöt sekä lentokoneiden lopulliset ostajat (lentoyhtiöt, leasingyhtiöt ja muut yritykset). Moottorinvalmistajat voivat kilpailla keskenään moottoreiden myynnissä lentoyhtiöille tapauksissa, joissa myytävällä lentokoneella on vaihtoehtoisia moottoreita. Tilanne on tämä useimpien suurten liikennekonemallien osalta. Kilpailu tulee kysymykseen myös tapauksissa, joissa moottoria ei voi valita, ja lentoyhtiön on tehtävä valintansa eri lentokoneiden välillä, joilla on eri moottorit mutta sama käyttötarkoitus. Moottorinvalmistajat kilpailevat myös tullakseen valituiksi ja hyväksytyiksi kyseisiin lentokonetyyppeihin, yleensä koko lentokonetyypin olemassaolon ajaksi.¹³ Näin ollen moottoreiden toimittajat kilpailevat keskenään kahdella tasolla – toisaalta tarjotessaan moottoreitaan asennettavaksi tiettyyn lentokonetyyppiin ja toisaalta saadakseen lentokoneen lopullisen ostajan valitsemaan niiden oman moottorin tai lentokoneen ja moottorin yhdistelmän. Lentoyhtiöiden mieltymyksillä, jotka johtuvat moottorin ja konekannan yhdenmukaisuusvaatimuksista, on vaihtelevan suuruinen vaikutus tällaiseen myyntiin.

1.B.2. MARKKINAOSUUDET

¹² Ks. alaviite 5.

¹³ Tästä tilanteesta voi esiintyä poikkeuksia. Esimerkiksi A318 suunniteltiin alun perin varustettavaksi vain PW6000-moottorilla. Lentokoneen markkinoilletulon jälkeen ja merkittävän mahdollisen ostajan, Air Francen, vaatimuksesta siihen hyväksyttiin asennettavaksi CFM-56-moottori, joka on nyt saatavilla tätä konetyyppiä varten.

(1) JOHDANTO

38. Aikaisemmissa avaruus- ja lentokoneiteollisuutta koskeneissa päätöksissään¹⁴ komissio on katsonut, että markkinaosuudet olisi laskettava käyttöönotettujen koneiden ja tarkasteluajankohtana voimassa olevien tilausten perusteella (joihin sisältyvät kaikki tarkasteluajankohtaan mennessä tehdyt toimitukset ja tehdyt mutta toimittamattomat tilaukset) sellaisista koneista, jotka ovat tuotannossa (erotukseksi sellaisista lentokoneista, joiden valmistaminen on lopetettu). Näin jätetään huomiotta lentokoneet, jotka ovat vielä liikenteessä, mutta joita ei enää valmisteta, koska tällaisilla koneilla on asianomaisten moottorinvalmistajien markkina-aseman kannalta vähäinen tai olematon merkitys, sillä lentoyhtiöt eivät enää voi tilata kyseisiä lentokoneita.
39. Osapuolet asettavat tämän menettelytavan kyseenalaiseksi sillä perusteella, että se antaa vain hetkellisen tilastollisen kuvan nykytilanteesta ja jättää huomiotta aikaisemman ja tulevan kilpailun dynaamisen kehityksen markkinoilla, jotka täyttävät niiden mielestä tarjouksiin perustuvien markkinoiden tunnusmerkit. Osapuolet väittävät myös, että jätettäessä tuotannosta poistetut lentokoneet arvioinnin ulkopuolelle jätetään huomiotta myös moottoreiden toimittajille niistä mahdollisesti kertyvät tuotot, jotka ne voivat käyttää investointeina tuleviin moottorityyppisiin. Yleisesti ne huomauttavat, että tällaisella käytössä olevaa konekantaan koskevalla analyysillä ei ole minkäänlaista merkitystä ennustettaessa, mistä moottorinvalmistajista tulee huomispäivän voittajia ja häviäjiä.
40. Osapuolet ehdottivat myös, että komission tulisi tarkastella mennyttä kilpailun kehitystä koko suihkumoottoreiden markkinahistorian aikana. Komissio katsoo kuitenkin, ettei menneen kilpailun tarkasteleminen suihkumoottoreiden 40-vuotisen markkinahistorian ajalta ole nykyisten moottoritoimittajien markkina-aseman nykytilaa eikä todennäköistä tulevaa tilaa kuvaava käyttökelpoinen indikaattori. Tämä johtuu siitä, että liiketoimintaympäristö lähimenneisyydessä, tällä hetkellä ja ennusteiden mukaisessa tulevaisuudessa on huomattavan erilainen kuin se oli aikaisemmin vallinneessa tilanteessa. Aikaisempi eri konetyyppisiin liittynyt kilpailuasetelma ei ole voinut toistua eikä ole käytännössä toistunutkaan samanlaisena nykyisillä markkinoilla, joten sen voidaan tuskin katsoa kuvaavan tapaa, jolla kilpailu suihkumoottoreiden markkinoilla tulee kehittymään keskittymän jälkeisessä tilanteessa.
41. Komissio on päätellyt, että vielä tuotannossa olevien lentokoneiden käyttöön otettu konekanta ja toimittamattomat tilaukset tarjoavat parhaan mallin, jonka mukaan tällä alalla toimivien kilpailijoiden asemaa voidaan arvioida ja tulkita. Samassa yhteydessä on otettu huomioon tosiasia, että tietyn asemansa vakiinnuttaneen toimittajan käytöllä on merkitystä, kun asiakkaat (eli lentoyhtiöt) tekevät tulevia hankintoja koskevia päätöksiään. Koska lentoyhtiön konekannan ja moottorikannan yhdenmukaisuus vaikuttaa osaltaan sen kustannusrakenteeseen, moottorien valmistajat odottavat markkinaosuutensa tietyn lentoyhtiön sisällä lisääntyvän suurin piirtein samassa

¹⁴ Ks. erityisesti asiassa IV/M.53 – Alenia/De Havilland tehty komission päätös 91/619/ETY, EYVL L 334, 5.12.1991, s. 42; asiassa IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas tehty komission päätös 97/816/EY, EYVL L 336, 8.12.1997, s. 16.

suhteessa kuin niiden moottoreita on jo sen käytössä. Vakiintunut asema voi hyödyttää moottoritoimittajaa tilanteessa, jossa lentoyhtiöt suunnittelevat konekantansa laajentamista. Tällöin lentoyhtiöt pystyvät ostamaan vain sellaisia koneita, jotka ovat vielä tuotannossa. Toisaalta vakiintuneen toimittajan asemalla ei ehkä ole merkittävää vaikutusta silloin, kun lentoyhtiöt aikovat korvata sellaista vanhentunutta konekantaansa, jota ei ole enää tuotannossa. Pyrkinessään pitämään konekantansa yhtenäisenä lentoyhtiöt mukauttavat uusien lentokoneiden (ja moottoreiden) hankintansa konekannassaan jäljellä oleviin uudempiin lentokoneisiin tai osaan niistä ("osalaivastoon"). Näiden uudempien koneiden osalta vakiintuneen toimittajan asemassa olevat moottorinvalmistajat hyötyvät siksi muita todennäköisemmin tällaisessa konekannan laajentamis- tai uudistamistilanteessa.

42. Jo tuotannosta poistuneet lentokoneet ovat moottoreiden toimittajille myös vähemmän merkittävä tulonlähde kuin vielä tuotannossa olevat koneet. Moottorikaupan tuottavuus on suurimmaksi osaksi riippuvainen moottoreiden toimittajien jälkimarkkinoilla keräämistä tuotoista. Jälkimarkkinoiden tuotoilla rahoitetaan tulevien moottoreiden kehittämis- ja innovaatiokuluja. Moottorinvalmistajan kehittämistä uusista moottoreista riippuu taas sen tuleva kilpailuasema. Tuotannosta poistuneisiin lentokoneisiin asennetut moottorit eivät enää toimi tällaisena tulon lähteenä, kun kyseiset lentokoneet poistetaan lentoyhtiön konekannasta. Varsinkin pitkään käytössä olleisiin moottoreihin ja lentokoneisiin kohdistuu nykyisin säännöksistä ja ympäristönsuojelunäkökohdista johtuvia paineita ja niitä uusitaan yhä useammin uusilla. Tuotannosta poistuneen lentokoneen käyttöaikana siihen liittyvien jälkimarkkinoiden tuotto laskee jatkuvasti. Kun moottorissa sovellettu tekniikka vanhenee ja sen saatavuus samalla helpottuu, huollon ja varaosien hinnat tavallisesti myös laskevat. Tämä johtuu siitä, että asiakkaat pystyvät hankkimaan hyväksytyjä muiden kuin alkuperäisen valmistajan (OEM, Original Equipment Manufacturer) tuottamia varaosia ja palveluja (toisin sanoen mitä vanhempi moottori, sitä heikompi patenttisuoja sen varaosilla ja huoltomenetelmillä on). Vanhojen moottoreiden tekniikka on paljon yksinkertaisempaa kuin nykyistä moottorisukupolvea edustava tekniikka. Näin ollen ne vaativat vähemmän huoltoa ja varaosia, joten jälkimarkkinoiden tulot jäävät pienemmäksi. Tuotannosta poistuneiden lentokoneiden moottoreista kertyviä tuloja ei siksi voida verrata uudempien lentokoneiden moottoreista kertyviin tuloihin. Tämä auttaa ymmärtämään syyn siihen, miksi moottorinvalmistajan koko käytössä olevan moottorikannan todellinen arvo ja siitä riippuva valmistajan kyky rahoittaa toimintojaan tulevaa kilpailua varten voidaan arvioida vain mittaamalla sen käytössä olevasta moottorikannasta odotettavissa olevien tuottojen nettonykyarvo. Jos käytössä olevan koko moottorikannan merkitystä ei mitattaisi tällä tavoin, kilpailuaseman arvioinnissa päädyttäisiin huomattavan virheelliseen lopputulokseen.
43. Komissio on myös ottanut huomioon eri moottorinvalmistajien viimeksi kuluneiden kymmenen vuoden aikana saavuttaman suhteellisen menestyksen niiden pyrkiessä saamaan moottoreitaan hyväksytyiksi lentokonetyyppien ainoaksi moottorivaihtoehdoksi.
44. Edellä esitetyistä syistä komissio katsoo, että tärkeimmät tekijät, joiden perusteella toimialan tulevaa kilpailua on arvioitava, ovat vielä tuotannossa oleviin lentokoneisiin liittyvä käytössä oleva moottorikanta ja toimittamatta olevat moottoritulokset. Tätä analyysiä täydennetään laskemalla nykyisen koko asennetun moottorikannan (siis sekä

vielä tuotannossa olevien että tuotannosta poistuneiden lentokoneiden moottorit) jälkimarkkinoilta odotettavissa olevien tulojen nettonykyarvo. Näin voidaan arvioida eri moottorinvalmistajille tulevat tuotot. Lisäksi analysoidaan viime aikoina lentokonetyyppien moottorivalintoja koskevat tarjouskilpailut ja viimeisten kymmenen vuoden aikana käydyt ainoan moottorivaihtoehdon valintaa koskevat tarjouskilpailut.

(2) SUURTEN LIIKENNELENTOKONEIDEN MOOTTORIT

(a) Johdanto

45. GE, P&W ja RR ovat kolme moottorinvalmistajaa, jotka toimivat suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla riippumattomina pääurakoitsijoina. Lisäksi on olemassa joukko yhteisyrityksiä ja liittoutumia, joissa nämä kolme riippumatonta pääurakoitsijaa ja muut aliurakoitsijat ovat mukana. Merkittävimmät näistä ovat CFMI ja IAE. Markkinaosuuksia laskettaessa näiden yhteisyritysten markkinaosuudet on tarvittaessa osoitettu jollekulle kolmesta pääkilpailijasta. Osapuolet eivät kuitenkaan hyväksy tätä tapaa vaan ovat väittäneet, ettei markkinaosuuksien kohdentaminen kyseisellä tavalla vastaa taloudellisia/oikeudellisia tosiseikkoja eikä kyseisten yhteisyritysten oikeudellista asemaa. Tällä lausunnolla osapuolet tarkoittivat erityisesti CFMI-yhteisyritystä.

(b) Yhteisyritysten kohtelu

46. Komissio katsoo, että sen arvioidessa markkina-asemia CFMI:n ja GE:n markkinaosuuksien laskeminen yhteen on sekä oikeudelliselta että taloudelliselta kannalta perusteltua. Samaan tapaan myös IAE:n markkinaosuudet jaetaan tasan ja lisätään RR:n ja P&W:n markkinaosuuksiin – toisin sanoen ne jaetaan kahden riippumattoman pääurakoitsijan kesken, mitä muut yhteisyrityksen osapuolet MTU ja japanilainen Aero-Engines Corporation eivät ole. Tämä arviointi vastaa komission vakiintunutta käytäntöä.¹⁵
47. Komissio ilmoitti 1 päivänä maaliskuuta 2001 tehdyssä perusteellisen tutkimuksen aloittamisesta koskevassa päätöksessä, että CFMI:n markkinaosuus olisi useista eri syistä kohdennettava GE:hen. GE:n määräävä asema CFMI:ssä merkitsee, että se pystyy käyttämään ratkaisevaa valtaa yhtiön kaupallisissa päätöksissä. CFMI:n moottoreita ei myydä niin, että ne kilpailisivat GE:n moottoreiden kanssa, eikä SNECMA kilpaile riippumattomana näillä markkinoilla, koska se ei ole liikennelentokoneiden moottoreita toimittava pääurakoitsija. On myös erittäin todennäköistä, että SNECMA ei vastustaisi yhteenliittymää sen halutessa vahvistaa asemaansa lentokoneenmoottorien markkinoilla, koska sekin hyötyisi yhteisestä voiton maksimoinnista. Päätöksessä todettiin myös, että IAE:n markkinaosuus oli jaettu kahtia RR:n ja P&W:n kesken,

¹⁵ Ks. komission asiassa M.1383 – Exxon/Mobil 29 päivänä syyskuuta 1999 tekemä päätös; komission asiassa IV/M.1157 – Skanska/Scancem tekemä päätös 1999/458/EY, EYVL L 183, 16.7.1999, s. 1; komission asiassa IV/M.390 – Akzo/Nobel 10 päivänä tammikuuta 1994 tekemä päätös ja komission asiassa IV/M.92 – RVI/VBC/Heuliez 3 päivänä kesäkuuta 1991 tekemä päätös.

koska molemmat ovat kyseisillä markkinoilla toimivia riippumattomia pääurakoitsijoita, mitä niiden toiset kaksi yhteisyrityskumppania eivät ole.

48. Osapuolet väittivät kuitenkin, että CFMI:n ja GE:n myyntiä ei voida laskea yhteen useista syistä. Joitakin tiettyjä poikkeuksia lukuun ottamatta SNECMA vastaa yksin CFMI:n moottoreiden myynnistä Euroopassa, ja GE:n näillä markkinoilla mahdollisesti tekemien kauppojen ehdoille on saatava SNECMA:n hyväksyntä. Lisäksi SNECMA:lla on 54-prosenttinen tuotannollinen vastuu uusien moottoreiden sisällöstä, kun taas GE vastaa vain loppuista 46 prosentista. Osapuolet väittävät myös, että CFMI:n toimitusjohtajaksi ja pääjohtajaksi nimitetään aina SNECMA:n edustaja ja vaativat komissiota IAE-yhteisyritystä arvioidessaan jakamaan RR:lle ja P&W:lle yhtä suuret osuudet. Yhteenvedon voidaan todeta, että osapuolet itse asiassa väittävät kummankin yhteisyrityksen osapuolen, GE:n ja SNECMA:n, sekä yhteisyrityksen itsensä olevan keskenään kilpailevia suuriin liikennelentokoneisiin tarkoitettujen moottoreiden pääurakoitsijoita ja toimittajia ja että niitä olisi kilpailuanalyysin yhteydessä tarkasteltava kutakin erikseen.
49. Jäljempänä esitetyistä syistä ei voida katsoa, että GE, SNECMA tai CFMI olisivat riippumattomia keskenään kilpailevia yrityksiä tarkasteltaessa liiketoiminnollisia ja markkinoihin liittyviä tosiseikkoja. Siksi GE:n ja CFMI:n markkinaosuudet olisi laskettava yhteen arvioitaessa tähän asiaan liittyviä seikkoja. Jäljempänä ilmenee myös, miksi SNECMA ei todennäköisesti pyri estämään GE:n sulautuman jälkeisiä kaupallisia toimia, joiden tavoitteena on GE:n ja CFMI:n suurten liikennelentokoneiden valmistajien kanssa tekemistä moottorikaupoista kertyvän markkinavoiman lisääminen.

SNECMA ja CFMI eivät ole kumpikaan GE:n kilpailijoita siviililentokoneiden suihkumoottoreiden valmistajina

50. CFMI:n sisällä emoyhtiöt eivät kilpaile keskenään eivätkä yhteisyrityksensä kanssa suurten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoilla. SNECMA ei itse asiassa ole nykyisin riippumaton liikennelentokoneiden yleisten suihkumoottoreiden toimittaja. Markkinatutkimus on osoittanut, että SNECMA ei ole koskaan kilpaillut riippumattomana näillä markkinoilla eikä se ole koskaan hyväksyttänyt eikä myynyt ilman CFMI:tä liikennelentokoneisiin tarkoitettuja suihkumoottoreita. Tämän havainnon myös SNECMA on itse vahvistanut suullisessa kuulemistilaisuudessa. Myös oikeudellisesti katsoen joukko kilpailukieltolausekkeitä estää SNECMA:aa kilpailemasta GE:n ja CFMI:n itsensä kanssa niin kauan, kuin CFMI toimii yhteisyrityksenä.¹⁶
51. Koska GE ja SNECMA eivät ole kilpailleet aikaisemmin eivätkä saa kilpailla tulevaisuudessa minkään suuren liikennelentokoneen moottoritarjouksia tehtäessä, ja koska mikään yhteisyrityksen ulkopuolella tuotettu GE:n moottori ei kilpaile CFMI:n moottoreiden kanssa, CFMI ja GE on katsottava taloudelliseksi yksiköksi, jonka

¹⁶ Yhteisyrityksen perustamista koskevassa alkuperäisessä sopimuksessa olevan kilpailukieltolausekkeen lisäksi 20:n kumppanuusvuoden aikana on laadittu joukko kilpailukieltolausekkeitä, joiden vuoksi kummankaan osapuolen ja erityisesti SNECMA:n ei ole helppo vetäytyä CFMI:n moottoriohjelmista kehittämään itse kilpailevan moottorin.

markkinaosuudet on laskettava yhteen arvioitaessa ehdotetun keskittymän kilpailuvaikutuksia suurten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoilla. Koska SNECMA ei ole myynyt yhtään liikennelentokoneen suihkumoottoria, jonka pohjalta sillä olisi osuus merkityksellisillä markkinoilla, vain GE:n ja CFMI:n markkinaosuudet voidaan laskea yhteen.

52. Mainittujen syiden lisäksi on useita muita tekijöitä, jotka viittaavat siihen, että SNECMA ei todennäköisesti vastusta GE:n tulevia pyrkimyksiä käyttää CFMI:tä hyväkseen liiketoimintastrategiassaan, mikä voidaan ottaa huomioon tässä analyysissä.

CFMI:n sisäinen tekninen ja rahoituksellinen jako

53. Osapuolet ovat väittäneet, että CFMI on tasavertaisten kumppanien yhteisyrittäjä. Ne ovat esimerkiksi ilmoittaneet, että SNECMA:n tuotannollinen vastuu CFMI:n moottoreiden sisällöstä on 54 prosenttia, kun taas GE vastaa vain lopuista 46 prosentista. Markkinatutkimuksessa selville saadut tosiasiat – joita osapuolet eivät ole kiistäneet – osoittavat kuitenkin, että GE:llä on määräysvalta CFMI:n moottoriohjelman edistynyttä teknologiaa edustaviin osiin. Tiukan työnjaon mukaan SNECMA vastaa matalapaineahdinkokoonpanoon kuuluvista moottorin osista ja varaosista (joihin kuuluvat puhallin, matalapaineahdin ja matalapaineturbiini) sekä pääapulaitevaihteistosta ja moottorin asennuslaitteista (kiinnikkeet, työntövoimankäännin jne.), kun taas GE vastaa moottorin sydämeen kuuluvista moottorin osista ja varaosista (jotka käsittävät korkeapaineahdinta, polttokammion ja korkeapaineturbiinin), moottorin säädinjärjestelmästä ja järjestelmän yleisestä integroinnista. GE ja SNECMA tarjoavat CFMI:stä riippumatta huollon ja korjauksen tukipalveluja. Moottorin sydän on se osa moottorista, johon keskeisin teknologia liittyy. Moottorin sydämeen liittyvää erityisteknologiaa koskevan tietotaidon puuttuminen voi estää merkittävällä tavalla mahdollisten uusien toimijoiden suihkumoottorimarkkinoille tuloa estävä merkittävä puute. Tästä syystä pääurakoitsijoita, jotka pystyvät toimimaan yksinään riippumattomina ja moottorintoimittajina, on vähän (eli GE, RR ja P&W). Samasta syystä tarvitaan aliurakoitsijoita (kuten SNECMA, MTU, Volvo jne.), jotka ryhtyisivät näiden pääurakoitsijoiden yhteisyrittäjäkumppaneiksi. GE on näin ollen merkittävin liikennelentokoneiden moottoreiden valmistaja ja toimittaja, joka vastaa CFMI:ssä kaikesta korkeapaine- ja suurlämpöteknologiasta – toisin sanoen suihkumoottoritekniikan tärkeimmästä osasta lähes kokonaan.
54. Myös moottorin sydämen ulkopuolella CFMI:n moottoreiden puhaltimen suunnittelu perustuu GE:n tekniikkaan, koska sen malli on peräisin GE:n CF6-moottorista. SNECMA:n alkuperäinen puhallinmalli oli melko tehoton ja GE paransi sitä seuraavia moottorityyppjä varten. Sittenkin sekä moottorin sydämen että puhaltimen suunnittelu on perustunut suureksi osaksi GE:n teknologiaan ja kokemukseen.
55. Myös moottorin sydän on CFMI:n moottoriohjelmien arvokas osa. Vaikka kunkin emoyhtiön kuuluu periaatteessa osallistua yhteisyrittäjäkseen yhtäläisin panoksilla ja vastata yhtä suuresta osasta sen käytännön työtä (suunnittelua, valmistusta, markkinointia, myyntiä ja tukitoimenpiteitä) sekä saada samanlainen osuus sille

kertyneistä tuloista (mutta ei voitoista)¹⁷, kunkin emoyhtiön on myös vastattava omaa osuuttaan lopputuotteesta koskevista suunnittelu-, kehittä- ja tuotantokustannuksista. Matalapainejärjestelmä on moottorin kallein osa, koska sitä on parannettava jatkuvasti teknisiä muutoksia ja markkinoiden asettamia vaatimuksia vastaavasti. Moottorin sydäntä taas ei tarvitse sen suunnittelun jälkeen jatkuvasti muuttaa, vaikka sen synnyttämä kitka edellyttää usein toistuvia huolto- ja korjaustoimenpiteitä. Niiden vuoksi se kerää pääosan myynnin jälkeisistä tuotoista (varaosat ja huollon/korjausten tukipalvelut).

GE:n rooli CFMI:n hallinnossa

56. Osapuolet väittivät, että SNECMalla on hallitseva rooli CFMI:ssä, mikä voidaan havaita esimerkiksi siitä, että CFMI:n toimitusjohtaja ja pääjohtaja nimitetään tehtävänsä tavallisesti SNECMAn piiristä. CFMI:n toimitusjohtajan ja pääjohtajan nimittämistä aina SNECMAn piiristä ei ole kuitenkaan vahvistettu missään virallisessa sopimuksessa, joten tämä käytäntö olisi helppo muuttaa. GE:llä on lisäksi määräävä asema vaikuttaessaan siihen, kuka SNECMAn edustajista voi kulloinkin toimia kyseisessä tehtävässä.

Myynti ja markkinointi

57. Osapuolet kiinnittivät komission huomiota myös siihen, että joitakin tiettyjä poikkeuksia lukuun ottamatta SNECMAn piiristä tuleva CFMI:n henkilöstö vastaa yksin CFMI:n moottoreiden myynnistä ja markkinoinnista Euroopassa, ja GE:n on saatava näillä markkinoilla mahdollisesti tekemiensä kauppojen ehdoille heidän hyväksyntänsä. Vastuu myynnistä ja tukitoimista ei kuitenkaan jakaudu tasan GE:n ja SNECMAn kesken. GE on varannut itselleen oikeuden myydä ja markkinoida CFMI:n moottoreita eurooppalaisille lentoyhtiöille kuten British Airways, Lufthansa ja KLM, jotka ovat Euroopan markkinoiden suurimmat ja merkittävimmät asiakkaat. SNECMAn Euroopan ulkopuolinen myynti ja markkinointi käsittää vain Lähi-idän (lukuun ottamatta Saudi-Arabiaa, jonka GE on varannut itselleen), Venäjän, Afrikan, Pakistanin ja Intian, eli alueet joiden markkinat polkevat käytännössä paikallaan. GE puolestaan myy ja markkinoi CFMI:n moottoreita kannattavilla ja kasvavilla Etelä-Amerikan, Kaakkois-Aasian ja Tyynenmeren alueen markkinoilla¹⁸. Mahdolliset asiakkaat on siis jaettu näin. Tämän vuoksi vuoden 2000 lopussa GE:n osuus asennettujen CFM-

¹⁷ Ks. CFM Newsletter (Nro 2, 2000). GE:n ja SNECMAn 24. tammikuuta 1974 allekirjoittamissa yhteistyöperiaatteissa todettiin, että yritys perustuisi tulojen jakoon eikä voittojen jakoon. Näin ollen kunkin emoyhtiön voitto riippuu sen oman toiminnan tehokkuudesta.

¹⁸ Toimialan julkaiseminen lukujen mukaan pohjoisamerikkalaisten lentoyhtiöiden hallussa on nykyisin 39 prosenttia (4 800 koneyksikköä) koko maailman konekannasta ja niiden tarpeen odotetaan kasvavan vuoteen 2019 mennessä noin 7 400 lentokoneeseen. Vaikka aasialaisilla ja Tyynenmeren alueen lentoyhtiöillä on käytössään vain 18 prosenttia maailman lentokonekannasta, niiden odotetaan tarvitsevan vuoteen 2019 mennessä 5 900 lentokonetta, koska niiden liikenne kasvaa nopeasti. Näin ollen ennustetaankin, että noin 57 prosenttia suurten liikennelentokoneiden toimituksista koko maailmassa suuntautuu niille. Eurooppalaiset lentoyhtiöt kasvattanevat konekantaansa vuoden 1999 3 300 koneesta vuoteen 2019 mennessä noin 6 900 koneeseen.

moottoreiden myynnistä ja markkinoinnista oli 65 prosenttia ja sen osuus tilauksista 72 prosenttia.

58. Emoyhtiöt vastaavat periaatteessa oman henkilöstönsä voimin osuudestaan CFMI:n myynnistä ja CFM56-moottoreita ostaviin asiakkaisiin nähden kummankin emoyhtiön tulisi edustaa CFMI:tä eikä SNECMAa tai GE:tä. GE markkinoi kuitenkin CFM56-moottoreita ominaan. Esimerkiksi GE Aircraft Engines, jäljempänä 'GEAE', markkinoi CFM56-moottoria osana omaa moottorivalikoimaansa¹⁹. CFM56-moottoria myyvä GEAE:n myyntihenkilöstö on usein samaa, joka myy myös muita GE:n moottoreita. Lisäksi CFM56- ja muita GE-moottoreita ostavat lentoyhtiöt voivat saada jälkimarkkinatukea samalta GEAE:n kenttäpalveluedustajalta.

SNECMA ei ole potentiaalinen kilpailija suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla

59. CFMI:n markkinaosuus on lisäksi mielekästä laskea yhteen vain GE:n markkinaosuuden kanssa. SNECMA ei ole nykyinen eikä potentiaalinen riippumaton kilpailija suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla, eikä se ole myynyt yhtään moottoria, joka vaikuttaisi sen markkinaosuuteen. Osapuolet ovat väittäneet johdonmukaisesti, ettei keskittymästä aiheudu horisontaalista päällekkäisyyttä suurten liikennelentokoneiden suihkumoottoreiden markkinoilla, koska Honeywelliä, alueliikennelentokoneiden ja liikelentokoneiden siviilikäyttöisten suihkumoottoreiden toimittajaa, ei voida alalla vallitsevien suurten markkinoille pääsyn esteiden (teknologiaan ja maineen luomiseen liittyvien) vuoksi kohtuudella pitää potentiaalisena suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoille tulijana. Komissio on tutkinut ja hyväksynyt tämän väitteen. Sama väite koskee kuitenkin myös SNECMAa. Markkinatutkimus on osoittanut, että SNECMA ei ole lentokoneiden moottoreita valmistava pääurakoitsija eikä se ole koskaan kilpaillut liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla. Näin ollen SNECMAlla ei ole GE:stä poiketen mahdollisuuksia toimia itsenäisesti suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla. SNECMA:n toimialaa ovat lähinnä liikennelentokoneiden moottoreiden matalapaineahdinkokoonpanoon liittyvät suunnittelu, kehittäminen ja tuotanto. Kaikki liikennelentokoneiden moottoreiden kuumaan sydänosioon kuuluvat työt (polttokammio, korkeapaineturbiini jne.) merkitsisivät SNECMA:lle uutta aluevaltausta. CFMI:ssä sen kumppanuusasema on toissijainen eikä sillä ole alalla erillistä identiteettiä tai omaa läsnäoloa²⁰. Se ei ole milloinkaan itsenäisesti hyväksyttänyt tai myynyt liikennelentokoneiden suihkumoottoreita. Vaikka se pyrki kehittämään kyseisiä moottoreita, hankkeesta tulisi pitkäaikainen ja kallis samalla, kun markkinoiden hyväksyntä olisi hyvin epävarmaa. SNECMA:n olisi rakennettava tarvittava uskottavuus ja saavutettava hyvä maine liikennelentokoneita ostavien lentoyhtiöiden sekä liikennelentokoneiden runkoja rakentavan teollisuuden parissa.

¹⁹ Ks. http://www.geae.com/geenginecenter/service_commavi.html.

²⁰ SNECMA:lla ei ole liikennelentokoneiden moottoreihin liittyvää riippumatonta liiketoimintaa CFMI:n ulkopuolella ja sen osuus yhteisyrityksessä on myynnillisesti ja teknologisesti huomattavasti muiden osuutta vähäisempi.

60. SNECMA on itse myöntänyt, että sen tulevaisuuden strategiaan lentokoneen moottoreiden kehittäjänä ja tuottajana kuuluu vain DFM56-moottorimallien tai niihin perustuvien tulevien parannettujen mallien/versioiden tarjoaminen CFMI:n välityksellä, osallistuminen GE90-hankkeeseen yhtenä riskistä vastaavana osapuolena ja pyrkimys olla valmiina astumaan pienten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoille yhteistyössä jonkin toisen yrityksen kanssa tai yksinään²¹.
61. GE ja CFMI eivät näin ollen kilpaile keskenään. Ei ole myöskään olemassa todisteita, jotka osoittaisivat näiden kahden kilpailleen keskenään yhdessäkään moottoreiden hankintaa koskevassa tarjouskilpailussa. Yksikään yhteisyrityksen ulkopuolella valmistettu GE:n moottori ei kilpaile CFMI:n moottoreiden kanssa. Tämän tosiseikan myös SNECMA:n edustaja on vahvistanut suullisessa kuulemistilaisuudessa.

Keskittymän toteuduttua SNECMA ja GE toimivat todennäköisesti yhteisten voittojensa maksimoimiseksi

62. Osapuolet ovat vastustaneet CFMI:n ja GE:n markkinaosuuksien laskemista yhteen myös väittäen, että SNECMAlla ei olisi CFMI:n kumppanina mielenkiintoa yhdenmukaistaa käyttäytymistään keskittymän voiton maksimointiin tähtäävän liiketoimintatavan kanssa. Komissio sen sijaan katsoo, että SNECMAlla ei olisi syytä vastustaa yhteistä voittojen maksimointiin tähtäävää strategiaa. SNECMAlla onkin valvottavanaan merkittäviä rahoituksellisia etuja, jotka liittyvät GE:n kaikkiin suurten liikennelentokoneiden moottoreihin. Taulukossa 4 on esitetty SNECMA:n osuudet GE:n ohjelmissa.

²¹ Vaikka SNECMA ei ole kyennyt teknologian puuttuessa tekemään tätä yksin, se on turhaan yrittänyt päästä pienten moottoreiden markkinoille yhteistyössä P&W:n kanssa SPWI-yhteisyrityksen välityksellä (tarjoamalla SPW14/16-moottorisarjaa).

TAULUKKO 4

GE:n moottoriohjelma	SNECMA:n osuus	Konetyypit, joissa moottoria käytetään
CF6-50	6 %	A300B4-100, A300B4-200, A300B4-100F, A300B4-200F, A300-B2, B747-200B-EUD, B747-200B-EUD-SCD, B747-200B-SCD, B747-200C, B747-200F, MD-10-30F, DC-10-30, DC-10-30F, DC-10-15
CF6-80C2	10 %	A300B4-600, A300B4-600R, A300B4-600ST Beluga, A300C4/F4-600R, A310-200, A310-300, A310-300F, B747-300, B747-300SCD, B 747-400F, B747-200B, B747-400, B767-200, B767-200B, B767-300, B767-300F/ER, B767-200ER, B767-300ER, B767-400ER, MD11, MD11F/C/CF
CF6-80A	11 %	A310-200C, A310-200F
CF6-80E1	20 %	A300-300, A300-200
GE90	24 %	B777
GE90-15	24 %	B777X
GP7000	11 %	A380

63. Lisäksi SNECMA ja GE osallistuvat kumpikin 50 prosentin osuudella yhteisyritykseen, joka valmistaa osia (FAMAT France) ja hiilikomposiittisia tuulettimen siipiä GE90-moottoriin (CFAN Texas). Näillä SNECMA:n rakenteellisilla yhteyksillä GE:hen on erityisen suuri merkitys pyrittäessä ymmärtämään sen kannustimia olla vastustamatta yrityskeskittymän voiton maksimointiin tähtääviä strategioita, jotka todennäköisesti perustuvat keskittymän toteuduttua GE:n vertikaaliseen integroitumiseen tai sisältävät tuotteiden niputtamista. Jos tällaisista strategioista olisi hyötyä keskittymän tuloksena syntyvälle yksikölle, ne hyödyttäisivät samalla myös SNECMAa, koska se osallistuu CFMI:n ja GE:n eri moottoriohjelmien rahoitukseen ja koska mikään näistä ohjelmista ei kilpaile CFMI:n toimittamien moottoreiden kanssa.
64. GE:n lentokoneiden leasingtoimintaa harjoittavan GECAS-tytäryhtiön toiminta merkitsee lisänäyttöä GE:n ja SNECMA:n taloudellisesta integraatiosta. GECAS on ilmoittanut toimintaperiaatteekseen suosia hankinnoissaan GE:n moottoreita käyttäviä uusia lentokoneita (niin sanottu "vain GE" -politiikka). Tätä politiikkaa on laajennettu koskemaan myös CFMI:n moottoreita ja sen vaikutuksesta GE:n ja CFMI:n moottoreiden osuus markkinoilla lisääntyy merkittävästi kilpailevien moottorinvalmistajien kustannuksella. GE on yhdistänyt GECASin palvelut ja ostot lisätäkseen kokonaisyntiään, vaikka tietty prosenttiosuus tämän myyntituloista kuuluu SNECMA:lle. Siksi ei ole syytä uskoa, että SNECMA vastustaisi CFMI:n moottoreiden

yhdistämistä GE:n ja/tai Honeywellin tuotteisiin ja/tai palveluihin CFMI:n markkinaosuuden kasvattamiseksi tulevaisuudessa.

GE:n ja markkinoiden käsitys CFMI:stä

65. Myös GE laskee CFMI:n markkinaosuuden yhteen oman markkinaosuutensa kanssa. Se on tehnyt niin kaikissa vuosikertomuksissaan vuodesta 1995 alkaen²² ja ainakin yhdessä markkinasijoittajille tarkoitettussa sisäisessä esittelyssä (toukokuussa 1999), josta komissio on saanut tiedon. Myös johtavat rahoitusanalytiikot laskevat yhteen kaiken CFMI:n ja GE:n moottorimyynnin²³. Yhteenvetona voidaan todeta, että sekä CFMI:hin liittyvät puolueettomat tosiseikat että markkinat tukevat samaa näkemystä GE:stä, joka ilmenee sen vuosikertomuksista ja rahoitusanalytiikkojen lausunnoista ja jonka mukaan GE:tä ja CFMI:tä tulisi tarkastella sekä kaupallisesti että kilpailullisesti yhtenä ainoana yksikkönä.
66. Arvioitaessa GE:n asemaa merkityksellisillä markkinoilla on näin ollen asianmukaista ottaa huomioon myös CFMI:n koko markkinaosuus GE:n osuuden lisäksi.

IAE:n kohtelu

67. RR ja P&W ovat suurten liikennelentokoneiden suihkumoottoreiden markkinoilla toimivia riippumattomia pääurakoitsijoita. Komissio on kohdellut IAE:tä samalla tavoin kuin CFMI:tä sikäli, että IAE:n markkinaosuus on lisätty tasaosuuksin itsenäisinä moottorintoimittajina toimivien kumppaneiden markkinaosuuksiin, mutta ei MTU:n eikä japanilaisen Aero Engines Corp. -yhtiön markkinaosuuksiin, koska näille ei aliurakoitsijoina voida osoittaa osuuksia merkityksellisistä markkinoista.

²² Esimerkkejä ovat vuoden 1995 vuosikertomus, sivu 8: "Olemme myös säilyttäneet asemamme maailmanlaajuisena markkinajohtajana, kun GE ja CFM International, ranskalaisen SNECMAn kanssa omistamamme yhteisyritys, saivat jälleen yli puolet maailman suurten liikennelentokoneiden moottoritulauksista"; vuoden 1998 vuosikertomus, sivu 8: "Jatkaen 1990-luvun perinnettä toimialan johtavana yrityksenä GE Aircraft Engines ja CFM International, ranskalaisen SNECMAn kanssa puoliksi omistamamme yhteisyritys, saivat jälleen valtaosan maailman suurten liikennelentokoneiden moottoritulauksista"; vuoden 2000 vuosikertomus, sivu 11: "Jälleen vuonna 2000 GE Aircraft Engines ja CFM International, ranskalaisen SNECMAn kanssa puoliksi omistamamme yhteisyritys saivat yhdessä enemmän suurten liikennelentokoneiden moottoritulauksia kuin mikään muu moottorinvalmistaja".

²³ Esimerkiksi Nick Heymann, Prudential Securities, 4. lokakuuta 2000: "Kaikista toistaiseksi vuonna 2000 tehdyistä moottoritulauksista GEAE:n markkinaosuus on noin 63 prosenttia. GEAE on parantanut markkinaosuuttaan kaikilla markkinoilla vuosien 1990–1999 arvioidulta tasolta (erityisesti laajarunkoisten lentokoneiden osalta, joiden moottoreista sen markkinaosuus vuosina 1990–1999 oli 49 prosenttia)"; Jennifer Murphy, Morgan Stanley Dean Witte, 4. tammikuuta 1999: "Raskaiden laitteiden alaan kuuluvat toiminnot kasvattavat osuuttaan ja muuttuvat entistä hallitsevammiksi GEAE:n uusien laitteiden markkinoilla (sähkögeneraattorit – 60 prosentin osuus, lääkintäala – 50 prosenttia, lentokoneiden moottorit – 60 prosenttia, liikenne – 70 prosenttia) ja sen 60 prosentin osuus suurten moottoreiden tilauksista 1990-luvulla muuttuneen seuraavan vuosikymmenen aikana erinomaiseksi ja kasvavaksi tuottojen lähteeksi"; John Inch ja Al Sipzener, Bear Stearns and Co. Inc, 9. helmikuuta 2001: erään kuvion mukaan GE/CFM:n osuus lentokoneiden moottoritulauksista on 66 prosenttia.

(c) *Markkinaosuudet*

68. Kolmen moottorinvalmistajan markkinaosuuksien arviointi perustuu pääasiassa vielä tuotannossa olevien lentokoneiden asennettuun konekantaan ja voimassa oleviin tilauksiin.
69. Komissio hankki laajat markkinoita koskevat tiedot eri lähteistä, muun muassa osapuolilta ja niiden suihkumoottorimarkkinoilla toimivilta kilpailijoilta. Koska toimitetuissa tiedoissa oli joitakin ristiriitaisuuksia, komissio on päättänyt käyttää osapuolten toimittamia tietoja huomauttaen kuitenkin, että kyseisissä tiedoissa näytetään aliarvioivan niiden asemaa.

Vielä tuotannossa oleviin lentokoneisiin asennettu moottorikanta

70. Suuret matkustajakoneet voidaan jakaa kapea- ja laajarunkoisiin lentokoneisiin. Taulukossa 5 on esitetty vielä tuotannossa oleviin kapearunkoisiin ja laajarunkoisiin liikennelentokoneisiin asennetut moottorit vuoden 2000 lopun tilanteen mukaan.

**TAULUKKO 5: SUURIIN LIIKENNELENTOKONEISIIN ASENNETTU MOOTTORIKANTA
KÄYTTÖSSÄ 31.12.2000**

(VIELÄ TUOTANNOSSA OLEVISSA LENTOKONEISSA)

Konetyyppi	GE/CFMI	P&W/IAE	RR/IAE
Kapearunkoiset	51 %	22 %	27 %
Laajarunkoiset	54 %	31 %	15 %
Yhteensä	52,5 %	26,5 %	21 %

Lähde: Osapuolten antamat tiedot.

71. Vielä tuotannossa oleviin kapearunkoisiin lentokoneisiin asennetun moottorikannan laajuus on 6 106. Yli puolet eli 51 prosenttia markkinoista on GE/CFMI:n hallussa. Seuraavina ovat P&W 22 prosentin ja RR 27 prosentin osuuksin. GE:n ja CFMI:n markkinaosuudet on laskettu yhteen, kun taas IAE:n markkinaosuus on jaettu P&W:n ja RR:n kesken yhtä suuriin osiin.
72. Vielä tuotannossa oleviin laajarunkoisiin lentokoneisiin asennetun moottorikannan laajuus on 5 898. GE/CFMI:n osuus on 54 prosenttia ja seuraavina ovat P&W 31 prosentin sekä RR 15 prosentin osuuksilla.²⁴
73. Taulukosta 5 käy ilmi, että GE on ylivoimaisesti suurin suurten liikennelentokoneiden suihkumoottoreiden toimittaja sekä kapea- että laajarunkoisten vielä tuotannossa olevien koneiden luokissa. Näin ollen GE:llä on lentoyhtiöiden parissa vakiintunein

²⁴ IAE ei valmista laajarunkoisten lentokoneiden moottoreita.

moottorintoimittajan asema, koska sen moottorit asennetaan useimpiin liikenteessä olevista uusista lentokonetyypeistä.

Asennetun moottorikannan arviointi

74. Edellä esitetystä markkinaosuuksia koskevasta analyysistä saattaa saada melko muuttumattoman kuvan, koska se vastaa suihkumoottoritoimittajien aiemman kilpailun perusteella syntynyttä nykyistä markkinatilannetta. Dynaamisemman kuvan saamiseksi menneestä kilpailusta on syytä tarkastella asennetun moottorikannan kehitystä viimeisten viiden vuoden aikana. Kyseisenä aikana GE on onnistunut säilyttämään johtavan toimittajan asemansa ja lisäksi sen on osoittanut nopeinta markkinaosuuden kasvua.
75. On syytä mainita, kuten osapuolet ovat myöntäneet, että ilmoitettua keskittymää edeltävät viisi vuotta tarjoavat mielekkään vertailukohdan arvioitaessa moottorien välistä kilpailua sen toisella tasolla, eli myynnissä lentoyhtiöille. Pitemmän ajanjakson tarkastelu toisi mukanaan riskin, että kuvatussa markkinatilanteessa vallinneet kilpailu- ja markkinaolosuhteet poikkeaisivat nykyisistä. Näin ollen pitempi vertailujakso voisi osoittautua ilmoitetun toimenpiteen arvioinnin kannalta harhaanjohtavaksi.²⁵ Arvioitaessa moottoreiden välisen kilpailun ensimmäistä tasoa, eli moottoreiden valintaa uuteen konetyyppiin, otetaan huomioon kymmenen vuoden ajanjakso. Näin toimitaan siksi, että osapuolet vaativat tämän tason kilpailun ottamista huomioon pitemmältä ajalta.
76. Liitteessä esitetty kaavio kuvaa vielä tuotannossa olevien suurten liikennelentokoneiden asennetun moottorikannan kehitystä vuoden 1995 lopusta vuoden 2000 loppuun ja eri toimittajien markkina-asemien muuttumista kyseisenä ajanjaksona. Kaaviosta käy ilmi, että GE on kyennyt kasvattamaan osuuttaan asennetusta moottorikannasta kilpailijoitaan nopeammin. Absoluuttisina lukuina GE on kasvattanut kyseisenä ajanjaksona asennetun moottorikantansa määrän 2 462 moottorista 6 248 moottoriin, kun taas P&W:n määrä kasvoi 2 889 moottorista 3 170 moottoriin ja RR:n määrä 1 371 moottorista 2 586 moottoriin. Kaiken kaikkiaan GE:n osuus on kasvanut nopeimmin kyseisenä ajanjaksona ja GE on kasvattanut myös eroa kilpailijoihinsa nähden.

Voimassa olevat tilaukset (avoin tilauskanta)

77. Avoimen tilauskannan (voimassa olevien tilausten) tutkiminen saattaa antaa toimittajan tulevasta kilpailukyvyistä paremman kuvan, koska siten saadaan selville ostajien uusimmissa tilauksissa havaitut mieltymykset ja voidaan päätellä moottoreiden toimittajien tulevat markkina-asetat. Taulukossa 6 esitetyt luvut koskevat liikenteessä

²⁵ Lisäksi GECAS tuli saman ajanjakson aikana GE:n leasingtoimintaa harjoittavaksi yksiköksi, ja sen osuus GE:n läsnäoloa markkinoilla kasvattavana tekijänä on ollut merkittävä.

ja vielä tuotannossa olevia lentokoneita. On itsestään selvää, että tuotannosta poistetusta lentokoneesta ei voi tehdä enää tilausta²⁶.

TAULUKKO 6: VIELÄ TUOTANNOSSA OLEVIEN LENTOKONEIDEN MOOTTOREITA KOSKEVA AVOIN TILAUSKANTA (TOIMITTAMATTOMAT TILAUKSET 1.1.2001)

Konetyyppi	GE/CFMI	P&W	RR
Laajarunkoiset	660	344	234
%	53 %	28 %	19 %
Kapearunkoiset	2 882	543	803
%	68 %	13 %	19 %
Suuret liikennelentokoneet yhteensä	3 542	887	1 037
%	65 %	16 %	19 %

Lähde: Osapuolten antamat tiedot.

78. Tuotannossa oleviin suuriin liikennelentokoneisiin tilattujen moottoreiden määrä 1 päivänä tammikuuta 2001 oli 5 466. Kyseisistä tilauksista 65 prosenttia oli GE:llä ja 35 prosenttia sen kilpailijoilla P&W:llä (16 prosenttia) ja RR:llä (19 prosenttia). Myös tämä osoittaa, kuinka nopeasti ja mihin suuntaan GE:n osuus uusien lentokoneiden moottorimarkkinoista kehittyy. GE on jo edelleen tuotannossa olevien lentokoneiden moottorien kaupassa markkinajohtaja (52 prosenttia asennetusta moottorikannasta) ja se on luonut pohjan johtoasemansa säilyttämiseksi ja vahvistamiseksi hankkimalla itselleen 65 prosenttia nykyisestä avoimesta tilauskannasta.

Varaosien myynnistä kertyvät tulot

79. Osapuolet ovat vastustaneet sitä, että komissio käyttää arviointiperusteena vielä tuotannossa oleviin lentokoneisiin asennettua moottorikantaa ja niihin liittyvää moottorien tilauskantaa. Ne väittävät, että tuotannosta poistettujen lentokoneiden jättäminen arvioinnin ulkopuolelle korostaa liikaa GE:n markkinaosuuksia ja kätkee sen kilpailijoiden, erityisesti P&W:n aikaisemman menestyksen jo tuotannosta poistettujen konetyyppien osalta. Komissio katsoo, ettei tuotannosta poistetuilla lentokoneilla voi olla moottorinvalmistajien markkinaosuuksien tulevaan kasvuun enää minkäänlaista vaikutusta, koska kyseisiä lentokoneita ei ole tulevaisuudessa enää mahdollista myydä asiakkaille. Komissio tunnustaa kuitenkin, että kyseisistä lentokoneista voi vielä kertyä tuloja jälkimarkkinoilla, ja tämä voi jossain määrin vaikuttaa moottorinvalmistajan tulevaan kilpailukykyyn. Jälkimarkkinatulot muodostavat pääasiallisen kassavirtalähteen rahoitettaessa uusien moottoreiden kehittämistä ja markkinointia sekä innovointia uusien moottorisukupolvien kehittämiseksi, mikä vaikuttaa toimittajan todennäköiseen tulevaan kilpailuasemaan. Yhteenvetona voidaan siis todeta, että mitä suuremmat jälkimarkkinatulot, sitä todennäköisemmin toimittaja pysyy tulevaisuudessa kilpailukykyisenä. Näin ollen komissio on kyseisiä tuloja arvioidessaan ottanut

²⁶ Tästä on vain yksi poikkeus, koska Boeing MD11 -konetyypistä on kuusi avointa tilausta. Näissä kaikissa on GE:n moottori.

huomioon sekä tuotannossa oleviin että tuotannosta poistettuihin lentokoneisiin asennetun moottorikannan.

80. GE:n osuus uusiin lentokonemalleihin asennetuista moottoreista on suurin. Koska kyseisiä malleja ei lähitulevaisuudessa korvata uusilla, GE:lle jälkimarkkinoilla kertyvien tulojen kokonaismäärä muodostuu sen kilpailijoille kertyvää määrää suuremmaksi.
81. P&W:n osuus tuotannosta poistettujen lentokoneiden moottoreista on suuri, koska P&W on tullut suihkumoottorimarkkinoille muita aikaisemmin. Vaikka myös tuotannosta poistetut lentokoneet voivat olla jälkimarkkinoilla tulojen lähteenä, on kohtuullista odottaa näiden tulojen vähenevän samalla, kun kyseiset koneet poistuvat lentoyhtiöiden konekannasta ja niitä korvataan uusilla.²⁷ Näin ollen P&W:lle sen nykyisestä asennetusta moottorikannasta odotettavissa olevat tulot eivät ole vertailukelpoisia GE:lle todennäköisesti kertyvien tulojen kanssa. Tämä kassavirran kertymiseen liittyvä epätasapaino määrää myös näiden kahden moottorivalmistajan välisen kilpailun tulevan kehityksen. GE hyötyy lisäksi todennäköisesti konekannasta poistamisista ja koneiden korvaamisista enemmän kuin kilpailijansa. Lentoyhtiön moottorivalintaan vaikuttaa oletettavasti GE:n edullisempi asema perustoimittajana, mutta myös GE:n vertikaalisen integraation tuomat lisäedut ovat vahva sen valinnan todennäköisyyttä lisäävä tekijä.
82. Moottoriyksikköinä ilmaistu asennetun moottorikannan kokonaismäärä antaa toimittajien asemasta kovin staattisen kuvan, mutta tulevaan varaosien myyntituloon perustuva nettonykyarvon laskenta antaa todenmukaisemman käsityksen siitä, millainen kunkin kilpailevan yhtiön todellinen markkina-asema on. Komission laskelmat ovat vahvistaneet, että GE:n P&W:tä paljon edullisempi asema myös tulevassa kilpailussa johtuu kummankin valmistajan asennetun moottorikannan luonteesta ja ominaispiirteistä. Tähän liittyen osapuolet ovat väittäneet, että CFMI:n ja GE:n asennettujen moottorikantojen jälkimarkkinoilta kertyvien tulojen laskeminen yhteen olisi kohtuutonta. Vain osa niistä olisi laskettava GE:n hyväksi ja loput kuuluisivat SNECMAlle. Komissio katsoo kuitenkin, että kyseiset tulot kuuluvat CFMI-yhteisyritykselle ja että emoyhtiöt investoivat kyseiset tulot todennäköisesti uudelleen rahoittaakseen tulevia CFMI:n moottoreita. Sama koskee RR:ää ja P&W:tä, jotka IAE:n emoyhtiöinä todennäköisesti investoivat IAE:n moottoreista kertyneet tulot IAE:n moottoreiden kehittämiseen.

(d) GE:n asemaa suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla koskeva päätelmä

²⁷ Tällaisia lentokoneiden runkoja ovat kaikki McDonnell Douglas -lentokoneet (esim. laajarunkoiset DC8, DC10 ja MD11 sekä kapearunkoiset DC9, MD80 ja MD90). Laajarunkoiset DC10 ja MD11 korvaavia koneita ovat todennäköisesti B777X (GE:n moottori) tai A340 (RR:n moottori). Kapearunkoiset DC9, MD80 ja MD90 korvaavia koneita ovat todennäköisesti B737 (CFM56-moottori) tai A320-sarja (CFM56 tai IAE:n V2500-moottori).

83. Näin ollen voidaan päätellä, että GE:n asema on niin vahva, että se on määräävässä asemassa suuria liikennelentokoneita varten toimitettavien suihkumoottoreiden markkinoilla. GE täyttääkin useita määräävässä asemassa olevan yrityksen tunnusmerkkejä. Sen nykyinen markkinaosuus on suurin, paljon suurempi kuin sen kilpailijoilla. Se on myös onnistunut viime vuosina tasaisesti kasvattamaan markkinaosuuttaan ja erityisesti on huomattava, että sen vuotuinen markkinaosuus on kasvanut nopeammin kuin sen kilpailijoiden markkinaosuus. GE:n suuri avointen tilausten määrä huomioon ottaen sillä on lisäksi tulevaisuudessa kilpailijoitaan paremmat mahdollisuudet säilyttää läsnäolonsa markkinoilla ja lisätä sitä. GE odottaa myös saavansa koko asennetusta moottorikannastaan paljon enemmän tuloja kuin kilpailijansa, joten se kykenee kilpailemaan tulevaisuudessa tehokkaammin. GE:n markkinaosuudet ovat olleet suuret ja myös jatkuvasti tasaisessa kasvussa sekä P&W:n että RR:n kustannuksella, mikä on jo sellaisenaan osoitus määräävästä asemasta. Tämä markkina-asema on komission markkinatutkimuksen mukaan useiden tekijöiden yhteistulos. Näihin tekijöihin kuuluvat GE:n vertikaalinen integroituminen rahoituspalveluihin, lentokoneiden osto- ja leasingtoimintaan ja jälkimarkkinapalveluihin sekä merkittävät kaluston yhdenmukaisuusedut.

(3) *SUURET ALUELIKENNESUIHKUKONEET*

84. GE ja Honeywell ovat ainoat moottorien toimittajat, joiden moottorit on hyväksytty asennettavaksi vielä liikenteessä oleviin suuriin alueliikennesuihkukoneisiin. Keskittymä aiheuttaa horisontaalista päällekkäisyyttä, jonka tuloksena on 100-prosenttinen markkinaosuus. Markkinaosuus pysyy samana, vaikka huomioon otettaisiin jo tuotannosta poistetut lentokoneet. Taulukossa 7 on esitetty moottorien toimittajien markkina-asetat suurten alueliikennesuihkukoneiden markkinoilla vielä tuotannossa olevien lentokoneiden asennettuna moottorikantana ja yleisenä asennettuna moottorikantana (mukaan lukien lentokoneet, jotka eivät 31 päivänä joulukuuta 2000 olleet enää tuotannossa).

TAULUKKO 7

Asennettu moottorikanta	GE	HON	GE/HON	RR	P&W
Vielä tuotannossa olevissa lentokoneissa	[60%-70%]*	[30% - 40%]*	100 %	0 %	0 %
Asennettu moottorikanta yhteensä	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*	[90% - 100%]*	[0%-10%]*	0 %

Lähde: Osapuolten antamat tiedot.

85. Taulukossa 8 on esitetty konetyypit, jotka tulevat liikenteeseen lähiaikoina ja niiden viimeisin avoin tilauskanta.

**TAULUKKO 8: VASTA LIIKENTEeseen TULOSSA OLEVIENTEN SUURTEN
ALUELIKENNESUIHKUKONEIDEN MOOTTOREIDEN AVOIN TILAUSKANTA
(TOIMITUKSET 1.1.2001 JÄLKEEN)**

Konetyypit:	GE	HON	RR	P&W
CRJ-900	X	-	-	-
ERJ-170	X	-	-	-
ERJ-190	X	-	-	-
728JET	X	-	-	-
928JET	X	-	-	-
Avro RJX	-	X	-	-
Yhteensä	X	X	0	0
%	[90– 100%]*	[0– 10%]*	0 %	0 %

Lähde: Osapuolten antamat tiedot.

86. GE on jo ennen keskittymää ollut määräävässä asemassa näillä markkinoilla. Sulautuneella yksiköllä on monopoliasema lähiaikoina liikenteeseen tulevien suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla.
87. Näin ollen GE:n asema voidaan katsoa määrääväksi.

(4) LIIKESUIHKUKONEET

88. Keskittymä aiheuttaa horisontaalista päällekkäisyyttä liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla ja erityisesti keskiraskaiden liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla. Taulukoissa 9 ja 10 on esitetty liikesuihkukoneisiin ja vielä tuotannossa oleviin keskiraskaisiin liikesuihkukoneisiin asennettujen moottoreiden määrään perustuvat moottorinvalmistajien markkina-asetat.

**TAULUKKO 9: LIIKESUIHKUKONEISIIN ASENNETTU MOOTTORIKANTA
(TILANNE 31.12.2000)**

Asennettu moottorikanta	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
Vielä tuotannossa olevissa lentokoneissa	[0% - 10%]*	[40% - 50%]*	[40%- 50%]*	[30%- 40%]*	[10% - 20%]*
Tuotannosta poistetuissa lentokoneissa	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]*	[0%- 10%]*
Asennettu moottorikanta yhteensä	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]*	[10%- 20%]*

Lähde: Osapuolten antamat tiedot.

**TAULUKKO 10: KESKIRASKAISIIN LIIKESUIHKUKONEISIIN ASENNETTU MOOTTORIKANTA
(TILANNE 31.12.2000)**

Asennettu moottorikanta	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
Vielä tuotannossa olevissa lentokoneissa	[10%- 20%]*	[60%- 70%]*	[80%- 90%]*	[10%- 20%]*	[0%- 10%]*

Lähde: Osapuolten antamat tiedot.

89. Näin ollen Honeywell voidaan katsoa johtavaksi moottoreiden toimittajaksi näillä markkinoilla.

(5) HUOLTO, KORJAUS JA KUNNOSSAPITO

(a) Varaosat

90. Osapuolten mukaan lentokoneen moottoreita valmistavien yhtiöiden myymien omien osien kanssa kilpailevat monet eri tekijät, kuten i) edelleen myytävät ylimääräiset osat, ii) muiden valmistajien varmennettuja osia myyvät lähteet ja iii) ilman alkuperäisen valmistajan hyväksyntää tehtävät korjaukset. Osapuolet väittävät lisäksi, että muilla kuin osien alkuperäisillä valmistajilla on mahdollisuus takaisinmallinnustekniikkaan sijoittamalla tuottaa mikä tahansa osa, suunnitella (käyttäen tarvittaessa suunnittelua, jonka avulla voidaan kiertää mahdolliset voimassa olevat alkuperäisen valmistajan teollisoikeudet) ja hyväksyttää sekä valmistaa se.
91. Muiden kuin alkuperäisten valmistajien varaosat on hyväksyttävä asianomaisilla osien varmentamisesta vastaavilla sääntelyviranomaisilla. Varmennustodistuksen hakijalla on kolme vaihtoehtoista tapaa täyttää tämä vaatimus. Hakija voi osoittaa, että sen valmistama osa ja tyyppihyväksytty osa, joka osalla korvataan, ovat identtiset. Se voi myös osoittaa hankkineensa osan mallioikeuden tyyppihyväksynnän saajalta (lisenssisopimuksella) tai että osa on osoitettu testien ja laskelmien avulla lentokelpoiseksi. Markkinatutkimuksen mukaan varmennusta koskevien vaatimusten täyttäminen on pitkä ja kallis prosessi. Varmennettujen osien kehittämisessä tarvittava tekniikka on alkuperäisten laitevalmistajien hallinnassa ja nämä perivät niistä suuria lisenssimaksuja, mikäli yleensä suostuvat myöntämään valmistustekniikkaansa koskevia lisenssejä. Ilman lisenssisopimusta identtisen osan kehittäminen ja sen lentokelpoisuuden osoittaminen käyttäen takaisinmallinnustekniikkaa ja laajoja testejä edellyttävät suuria investointeja.

92. Markkinatutkimuksen avulla tutkittiin, aiheuttavatko varmennetut varaosat alkuperäisen valmistajan varaosamyynnille kilpailupainetta. Tuloksena oli, että ainakin jos kyseessä ovat vielä tuotannossa olevat moottorit, keskimäärin 90–95 prosenttia varaosista on peräisin yksinomaan alkuperäiseltä laitevalmistajalta ja että monille moottorin kalleimmille osille ei ole olemassa muita vaihtoehtoja kuin alkuperäisen laitevalmistajan tarjoamat varaosat. Tutkimus osoitti myös, että jotkin asiakkaat suhtautuvat epäillen varmennettuihin osiin tai niillä ei ole alkuperäisen valmistajan kanssa tekemänsä sopimuksen nojalla oikeutta käyttää sellaisia osia. Näin ollen alkuperäiset laitevalmistajat pitävät hallussaan ylivoimaista osaa varaosamarkkinoista eikä niillä ole monien varaosien osalta kilpailijoita.
93. Varmennettuja varaosia ja muiden kun alkuperäisten valmistajien suorittamien korjausten yhteydessä toimitettuja varaosia ei aina pidetä tekniseltä ja takuun voimassaolon kannalta alkuperäisen valmistajan toimittamien varaosien todellisina vaihtoehtoina. Ne vastaavatkin vain pientä osaa markkinoista (GE:n mukaan 2–3 prosenttia liikennelentokoneiden segmentistä sekä Honeywellin mukaan 10–15 prosenttia alueliikennelentokoneiden segmentistä ja noin 10–15 prosenttia liikelentokoneiden segmentistä).
94. Komission tutkimuksessa kävi myös ilmi, että ylijäämäosien (edelleen myytävien osien) markkinat ovat erityisesti nykyaikaisten moottorityyppien osalta hyvin suppeat.

(b) Huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelut

95. Osapuolten mukaan avaruus- ja lentokoneteollisuudessa alkuperäisten osien myynnistä saatavat voittomarginaalit supistuvat ja alkuperäiset laitevalmistajat yrittävät yhä useammin kattaa investointinsa jälkimarkkinoilla. Tilannetta havainnollistaa se, että lentokoneen 25-vuotisen käyttöiän aikana lentoyhtiöiden huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalveluista maksama määrä vastaa noin 200 prosenttia moottorin hinnasta. Korjaus- ja kunnossapitosopimukset voidaan tehdä moottoria ostettaessa tai myöhemmin – usein juuri siinä vaiheessa, kun takuu-aika on päättymässä. Molemmissa tapauksissa asiakas tavallisesti pyytää ennen sopimuksen tekemistä tarjouksia useilta moottoreiden korjaus- ja kunnossapitopalveluja tarjoavilta yhtiöiltä. Huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen markkinoilla toimii huomattava määrä yrittäjiä.
96. Markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, että alkuperäiset laitevalmistajat voivat parantaa markkina-asemaansa valvomalla tehokkaasti jälkimarkkinoita niin, että ne pitävät hallinnassaan tekniset tiedot sekä teollis- ja tekijänoikeudet, joita monien huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen tarjoaminen edellyttää, ja rajoittavat varaosien hinnoittelua sekä toimituksia. Markkinatutkimus osoitti myös, että alkuperäiset laitevalmistajat vahvistavat näin asemiaan myös varaosamarkkinoilla.
97. Alkuperäisillä laitevalmistajilla on määrävävä asema (noin 95 prosenttia) varaosamarkkinoilla eikä niillä ole useimpien varaosien osalta kilpailijoita. Markkinatutkimuksessa on käynyt ilmi, että tämä asema merkitsee alkuperäisille laitevalmistajille ja erityisesti GE:lle suhteellista kilpailuetua moottoreiden huolto- ja kunnossapitomarkkinoilla.

98. Riippumattomat huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen tarjoajat sekä lentoyhtiöt väittävät, että koska varaosamarkkinoilla ei ole kilpailua, hinnat pysyvät kilpailukykyistä tasoa korkeampina ja huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalveluja tarjoavat alkuperäiset laitevalmistajat saavat varaosia muita suhteellisesti halvemmin hinnoin. Tämän vuoksi huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen sekä alkuperäisten varaosien pakettihinnat ovat alhaisemmat kuin kilpailevien tarjoajien hinnat. Muut tarjoajat kärsivät tästä, koska keskimäärin 70 prosenttia huolto-, korjaus- ja kunnossapitolaskun loppusummasta koostuu varaosien hinnoista.
99. Riippumattomat huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen tarjoajat sekä lentoyhtiöt väittävät myös, että kun varaosien markkinoilla ei ole kilpailua, niiden hinnat nousevat ajan mittaan kuluttajahintaindeksiä enemmän ja siksi niiden on vaikea tehdä kiintein hinnoin laadittuja pitkäkestoisia sopimuksia. Huoltopalvelunsa ulkopuolisilta toimittajilta hankkivien lentoyhtiöiden parissa onkin yleistymässä tapa, jonka mukaan ne edellyttävät sopimuksen tekemistä niin sanotun "Fleet-Hour-Agreement" tai "Power-By-The-Hour" -sopimuksen muodossa. Tällaisessa pitkäaikaisessa sopimuksessa asiakas sitoutuu maksamaan palveluntarjoajalle moottorin lentotuntia kohti tietyn summan, jota vastaan se saa kaikki tarvitsemansa moottorin huoltopalvelut. Tällaiset sopimukset kattavat tavallisesti sekä varaosat että huollon ja niissä hinnat sovitaan tavallisesti kiinteinä sopimuksen koko voimassaoloajaksi, sidottuna tiettyihin hinnankorotusperusteisiin. Riippumattomat huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen tarjoajat eivät pysty tekemään tämäntyyppisiä sopimuksia ottamatta samalla riskiä siitä, että ne joutuvat itse kärsimään alkuperäisten laitevalmistajien toimittamien varaosien yllättävästä hinnannoususta johtuvia tappioita.
100. Markkinatutkimuksen mukaan alkuperäisillä laitevalmistajilla on lisäksi pyrkimyksenä varata moottoreiden edistynyttä tekniikkaa edellyttävät korjaukset omille huolto-, korjaus- ja kunnossapitoyksiköilleen. Ne rajoittavat teknisten tietojen ja teknisen tuen antamista ja käyttöä (mikä vaikeuttaa alkuperäisen laitevalmistajan hyväksynnän saantia kunkin yksittäisen moottorin huoltoa varten sekä vastaavien alkuperäisen valmistajan hallitsemien teknisten tietojen saantia). Jos varaosista on lisäksi puutetta, alkuperäiset laitevalmistajat toimittavat ensisijaisesti omalle huoltoyksikölle. Alkuperäiset laitevalmistajat käyttävät samaa osavarastoa sekä tuotantoprosessissa että huolto-, korjaus- ja kunnossapitotoiminnoissaan. Tämä vähentää varastointi-, käsittely- ja kustannuksia. Kaikesta edellä esitetystä seuraa, että lentoyhtiöt ja riippumattomat huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen toimittajat eivät pysty kilpailemaan tasapuolisin ehdoin alkuperäisten laitevalmistajien kanssa, jotka tarjoavat omien tuotteidensa huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalveluja.
101. Alkuperäisten laitevalmistajien läsnäolo huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelumarkkinoilla antaa niille mahdollisuuden kasvattaa varaosamyyntiään. Lentoyhtiöt pyrkivätkin pitämään korjausvaihtoehtoa ensisijaisena verrattuna korvaaviin varaosiin, jotka tulevat asiakkaalle yleensä korjauksia kalliimmaksi. Tämä supistaa alkuperäisten laitevalmistajien osuutta varaosamarkkinoilla. Huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalveluja tarjotessaan alkuperäiset laitevalmistajat suosivat korvaavien osien käyttöä enemmän kuin lentoyhtiöt, koska niillä on mahdollisuus käyttää kalliimpia varaosia.

102. GE:llä on moottoreiden huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen markkinoilla erityisen vahva asema, jota se on viime vuosina vahvistanut merkittävästi. P&W ja GE ovat kaksi suurinta kaikkien suurten liikennelentokoneiden moottoreiden huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen tarjoajaa. Tähän liittyvä liikevaihto on P&W:llä [...]* Yhdysvaltain dollaria ja GE:llä [...]* Yhdysvaltain dollaria. RR on kilpailijoista kolmas ja sen liikevaihto on [...]* Yhdysvaltain dollaria. Neljäntenä kilpailijana on Lufthansa, jonka liikevaihto on [...]* Yhdysvaltain dollaria. Myös Honeywell on mukana näillä markkinoilla ja sen liikevaihto on [...]* Yhdysvaltain dollaria.
103. GE:n asema on voimakkaasti vahvistunut viimeisten kymmenen vuoden aikana. Sen koko liikevaihto suurten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoilla on viimeisten kymmenen vuoden aikana lähes nelinkertaistunut ja viimeisten viiden vuoden aikana se on yli kaksinkertaistunut. RR:n kehitys on seurannut GE:n kasvua, mutta P&W:n kokonaisliikevaihto on kasvanut samana ajanjaksona vain 30 prosenttia.
104. GE on alkanut tarjota moottoreiden huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalveluja myös kaikkiin kilpailijoidensa (RR, P&W ja IAE) tuotteisiin. GE:n kilpailijoidensa moottoreihin tarjoamien huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen kokonaisliikevaihto suurten liikennelentokoneiden markkinoilla kehittyi vuoden 1991 215 miljoonasta Yhdysvaltain dollarista 588 miljoonaan dollariin vuonna 2000. Vertailun vuoksi mainittakoon P&W:n kilpailijoidensa moottoreihin vuonna 2000 tarjoamien huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen liikevaihto, joka oli [...]* GE:n liikevaihdosta. RR on lisäksi keskittynyt enimmäkseen omiin tuotteisiinsa huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen jälkimarkkinoilla ja sen kilpailijoiden tuotteille tarjoamat tukitoiminnot käsittävät [...]* koko palvelumarkkinoista.
105. GE:n kokonaistulojen jakauma alkuperäislaitteiden myynnin ja jälkimarkkinoiden välillä kehittyi vuoden 1990 tilanteesta 57 prosenttia/43 prosenttia vuoden 1995 jakaumaan 45prosenttia/55 prosenttia ja vuoden 2000 vastaavaksi jakaumaksi tuli 33 prosenttia/67 prosenttia.
106. GE:n asema huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelujen markkinoilla yhdistettynä Honeywelliltä hankittuun tuotevalikoimaan merkitsee keskittymän jälkeiselle yksikölle todennäköisesti huomattavaa rahoituksellista ja kaupallista etua.

1.B.3. GE:N MÄÄRÄÄVÄÄ ASEMAA MOOTTORIMARKKINOILLA EDISTÄVÄT TEKIJÄT

(1) GE:NPÄÄOMA

107. GE on markkina-arvoltaan maailman suurin yhtiö²⁸. Avaruus- ja lentokoneteollisuuden alalla GE tarjoaa ainutlaatuista yhdistelmää, johon kuuluu täydentäviä tuotteita ja asiakkaille suunnattuja palveluja. Kuten GE:n omissa asiakirjoissa on todettu, se on johtava teollisuuskonglomeraatti, joka toimii monilla aloilla mukaan lukien avaruus- ja lentokoneteollisuus sekä sähkövoimajärjestelmät, ja lisäksi se on suuri rahoitusorganisaatio GE Capitalin välityksellä. GE:n rahoituspuolelta kertyy noin puolet GE-yhtymän yhteenlasketuista tuloista ja sen hallinnassa on yli 370 miljardin Yhdysvaltain dollarin omaisuus, mikä vastaa yli 80 prosenttia GE:n koko varallisuudesta. Jos GE Capital olisi itsenäinen yhtiö, se kuuluisi yksinään 20 huipputyöryksen joukkoon maailman suurimpien yritysten Fortune 500 -listalla.
108. GE:llä on sisäisesti käytettävissään valtavat rahoitusvarat ja lisäksi sen ylivoimainen tasearvo merkitsee GE:n liiketoiminnalle muita suuria etuja. Kuten GE on myöntänyt omissa asiakirjoissaan, se pystyy paremmin kuin mikään muu yhtiö ja erityisesti muut moottorinvalmistajat ottamaan tuotekehitysohjelmassaan kilpailijoita enemmän riskejä. Tämä kyky sietää tuotteiden epäonnistumisia vaarantamatta tulevaa kilpailukykyä ja uusien tuotteiden kehitystoimintaa on ratkaisevan tärkeää alalla, jolla pitkäaikaiset investoinnit ovat tyypillisiä²⁹.
109. Äskettäin laatimassaan GE:tä koskevassa lausunnossa riippumaton pääomatutkimusyhtiö Bear Stearns kuvaa GE Capitalia yhdeksi maailman suurimmista rahoitusalan yhtiöistä. Bear Stearns korostaa myös, että "GE Capital Services pystyy ottamaan osakevalikoimassaan suurempia riskejä kuin mihin muut samalla alalla toimivat yhtiöt keskimäärin pystyvät"³⁰. Lisäksi Bear Stearns kuvaa GE Capitalia

²⁸ Sen markkina-arvo 1 päivänä kesäkuuta 2001 oli 480 miljardia Yhdysvaltain dollaria (huomattavasti enemmän kuin minkään muun liikennelentokonemarkkinoilla toimivan yhtiön markkina-arvo; esimerkiksi Boeingin arvo oli noin 56 miljardia, UTC:n 39 miljardia ja RR:n 5 miljardia Yhdysvaltain dollaria).

²⁹ GE pitääkin arvossa yrityksen koosta johtuvaa kilpailuetua. Se selittää, että koko mahdollistaa sille satojen miljoonien dollareiden investoinnit äärimmäisen kunnianhimoisiin ohjelmiin kuten maailman voimakkain lentokoneen suihkumoottori GE90 ja maailman tehokkain turbiinigeneraattori, H-turbiini. Koko antaa GE:lle myös mahdollisuudet esitellä kullakin tuotesegmentillä ainakin yhden uuden tuotteen vuodessa, jatkaa investointeja liiketoimintaan myös laskusuhdanteen aikana ja tehdä vuodesta toiseen yli 100 vuosittaista yritysostoa. GE väittää myös, että sen koko ei suinkaan estä innovaatiota, vaan mahdollistaa sille itse asiassa suuremman liikkumavaran. Vaikka GE toteaa, että se ei voi onnistua jokaisessa hankkeessaan, se korostaa, että koko mahdollistaa GE:lle muutaman epäonnistumisen ilman, että siitä olisi häiriötä sen perustoiminnalle (GE:n vuosikertomus vuodelta 2000, sivut 4 ja 5).

³⁰ Sisältyy Bear Stearnsin GE:tä koskevaan tutkimukseen, 9.2.2001, s. 5.

maailmanlaajuiseksi rahoituksen voimatekijäksi ("Global Financial Powerhouse") ja korostaa kilpailuetua, jota GE Capital merkitsee GE:lle sen kilpailijoihin verrattuna, toteamalla, että " GE:n suurin etu sen teollisiin kilpailijoihin nähden on mielestämme, että se omistaa GE Capital Servicen. [...]". GE:n teollisuuden alan liiketoiminnat ovat enimmäkseen johtavia omalla alallaan, eikä GE Capital tee tästä poikkeusta. Kaiken kaikkiaan uskomme, että GE Capitalin valtava koko ja tuotteiden laaja-alaisuus tuovat mukanaan pysyviä ja keskeisiä etuja³¹.

110. Koska hankkeiden pitkät toteutumisajat ovat alalle ominaisia, eli uusiin hankkeisiin tehtyjen investointien ja investoitujen varojen takaisinsaannin välinen aika on pitkä, alalla toimivat yritykset joutuvat turvautumaan voimakkaasti omaan sisäiseen kassavirtaansa voidakseen rahoittaa tuotekehittelyä ja innovaatiota. GE:n rahoitusaseman vahvuus, joka johtuu GE Capitalista, on sille näin ollen merkittävä kilpailuetu verrattuna RR:ään ja P&W:hen. Tämä vahva rahoitusasema antaa GE:lle lisäksi mahdollisuuden kattaa tuotteiden potentiaaliset epäonnistumiset ja strategiset virheet. Kuvaava esimerkki vahvan rahoitusaseman tärkeydestä tällä alalla on RR:n poistuminen markkinoilta 1970-luvulla, koska se ei kyennyt toipumaan erään tärkeän T&K-hankkeensa epäonnistumisesta.
111. GE on käyttänyt hyväkseen vahvan rahoitusaseman tärkeyttä toimialalla myöntämällä moottoreiden listahinnoista suuria alennuksia. Tämä suuria alennuksia hyödyntävä menettelytapa onkin johtanut moottorihankkeen kannattavuusrajan siirtymiseen kauemmas konetyypin kaupallisesta markkinoille tulosta. Suuren tasearvonsa ansiosta GE on kyennyt kasvattamaan kilpailijoidensa rahoituskustannuksia viivytämällä kassavirtojen alkamisajankohtaa ja lisäämällä näin tarvetta turvautua ulkoiseen rahoitukseen, mikä kasvattaa entisestään niiden velkaantuneisuutta (heikentäen omavaraisuusastetta) ja siitä johtuvia lainanhoitokustannuksia³². Tällä toiminnalla GE on onnistunut tekemään kilpailijoistaan paljon haavoittuvampia mahdollisessa laskusuhdanteessa tai strategisten virheiden tapahtuessa.
112. Tästä syystä GE:n strategiaa, joka perustuu alennusten myöntämiseen moottoreiden listahinnoista, ei pidä sekoittaa asiakkaille myönnettäviin todellisiin alennuksiin eikä sitä näin ollen voi pitää merkinä määräävän markkina-aseman puuttumisesta. Varsinaisesta moottoreiden myynnistä saatujen hintojen alhaisuus ei johda alhaisempiin nettohintoihin asiakkaalle, vaan heikentää moottorimarkkinoilla toimivia kilpailijoita ja sulkee ne lopulta nykyisiä ja tulevia lentokonetyyppejä koskevien ja lentoyhtiöiden järjestämien tarjouskilpailujen ulkopuolelle.
113. Toisin kuin osapuolet väittävät, voimakkaasti alennetut alkuperäiset moottoreiden myyntihinnat eivät alenna lopullisten asiakkaiden kustannuksia. Komission tutkimus onkin vahvistanut, että moottorista sen käyttäjälle aiheutuvien nettokustannusten

³¹ Sisältyy Bear Stearnsin GE:tä koskevaan tutkimukseen, 9.2.2001, s. 7.

³² GE:n merkittävä kilpailuetu sen samalla alalla toimiviin kilpailijoihin nähden johtuu yhtiön AAA-luottoluokituksesta, jota sovelletaan myös kaikkiin sen tytäryhtiöihin ja joka mahdollistaa niille rahoituksen saannin kilpailijoitaan edullisemmin ja nopeammin.

arvioimiseksi sen alkuperäiseen ostohintaan on lisättävä huollosta ja varaosista aiheutuvat kustannukset³³. Tämän mukautetun laskelman tulokset osoittavat, että moottorin keskimääräiset reaaliset kokonaiskustannukset ovat viimeisten kymmenen vuoden aikana itse asiassa lisääntyneet 10–30 prosenttia. Tämä johtuu tietenkin moottorien hinnanalennuksia tasoittavasta vaikutuksesta, joka johtuu kaikkien alkuperäisen moottorintoimittajan valmistamien alkuperäisten varaosien hintoihin vuosittain tehdyistä merkittävistä korotuksista³⁴.

114. GE pystyy lisäksi rahoitusasemansa vahvuuden ja vakiintuneen toimittajan asemansa tuomien etujen ansiosta myöntämään lentokoneiden valmistajille merkittävää rahoitustukea avustamalla lentokonetyyppien kehittämisohjelmia tavalla, johon kilpailijat eivät perinteisesti ole pystyneet. GE käyttää tätä suoraa rahoitustukea järjestääkseen/hankkiakseen yksinoikeuden toimittaa moottorin niihin lentokonetyyppeihin, joiden rahoitusta se tukee (GE on varmistanut itselleen lentokoneenvalmistajien viimeksi myöntämistä kahdestatoista ainoan moottorivaihtoehdon toimittajan asemasta kaikkiaan kymmenen), ja riistääkseen kilpailijoilta mahdollisuuden toimittaa moottoreita kyseisiin lentokonetyyppeihin. [Otteita erään lentokoneenvalmistajan ja GE:n välisestä hankintasopimuksesta, jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{35*}
115. Yksinoikeusjärjestelyt voivat vaikuttaa merkittävästi lentokoneiden moottoreiden markkinoihin³⁶, koska ne takaavat merkittävän osuuden lentoyhtiön konekannassa ja siitä seuraavasta vakiintuneen toimittajan asemasta myöhemmin koituvat edut. Yksinoikeus hyödyttää moottorinvalmistajaa, koska asema ainoan moottorivaihtoehdon valmistajana poistaa mahdollisuuden suoraan hintakilpailuun (siis kilpailuun saman konetyypin osalta) myynnissä lentoyhtiöille.
116. Viimeisenä toimenaan osana tätä poissulkevaa strategiaa ja suojellakseen sekä kasvattaakseen tätä moottoreihin liittyvän liiketoimintansa hyvin tuottoisaa osa-aluetta GE on käyttänyt hyväkseen vahvaa rahoitusasemaansa investoimalla useiden vuosien aikana hyvin suuria rahamääriä jälkimarkkinoihin ja ostamalla eri puolilta maailmaa suuren määrän korjaamoja. Tämä strategia koskee GE:n omien moottoreiden huollon lisäksi myös sen kilpailijoiden toimittamia moottoreita, ja kyseiset kilpailijat menettävät näin ollen ratkaisevan tärkeitä jälkimarkkinatulojaan, joita ne tarvitsevat sekä aikaisempien investointien kattamiseen että tulevaa tuotekehittelyä varten.

³³ Komission markkinatutkimus on osoittanut, että huollosta ja varaosista moottorin käyttöaikana aiheutuvat kustannukset ovat keskimäärin 200 prosenttia sen alkuperäisestä ostohinnasta (inflaatio huomioon ottaen).

³⁴ Vuotuiset reaaliset hinnankorotukset ovat olleet 4–5 prosenttia.

³⁵ [katso edellä]*

³⁶ Yksinomaan GE:n moottoreilla varustetut B737-lentokoneet käsittävät 993 kaikkiaan 2 885 lentokoneesta, jotka oli tilattu Boeing- ja Airbus-yhtiöiltä ja joiden moottori oli valittu (34 prosenttia kaikista voimassa olevista lentokonetilauksista) 31 päivään joulukuuta 2000 mennessä.

117. Sen lisäksi, että GE pystyy vaikuttamaan lentokoneen runkojen valmistajiin, se käyttää vahvaa rahoitusasemaansa vaikuttamalla lentoyhtiöiden ostokäyttäytymiseen antamalla niille kriittisillä hetkillä pääomaruiskeita, kuten ilmenee seuraavasta otteesta, joka on peräisin GE:n hallituksen puheenjohtajan ja pääjohtajan "Key Feature Articles"-julkaisuun (avainartikkelit) kuuluvasta artikkelista otsikolla "GE Capital: Jack Welch's Secret Weapon" (GE Capital, Jack Welchin salainen ase)³⁷:

"Ja mitä annettavaa [GE] Capitalilla on GE:lle? Ensinnäkin arvokkaita asiakkaita: [GE] Capital rahoittaa GE:n toimialojen kuten ilmailuteollisuuden, sähkövoimajärjestelmien ja autoteollisuuden asiakkaita, mikä lisää näiden toimialojen mahdollisuuksia saada suuria tilauksia. Yksi merkittävimmistä tapauksista, joissa yhteys oli mahdollinen, oli Continental Airwaysin taistelu selviytyäkseen konkurssitilasta vuonna 1993. GE Capitalin myöntämät lainat auttoivat nostamaan Continentalin jälleen siivilleen. Seuraavaksi Continental teki suuren tilauksen uusista lentokoneista, joista useimmissa oli GE:n moottorit. Konsultti Tichy sanoo: "[GE] Capital kuuluu GE:n teollisuuspuolen asevarastoon, jolla se taistelee kilpailijoidensa lyömiseksi."³⁸

118. Kyseinen kauppa tehtiin Continentalin konkurssiin liittyvien uudelleenjärjestelyjen aikana vuonna 1993. GE Capitalin on sanottu antaneen lentoyhtiölle 1 miljardin Yhdysvaltain dollarin pääomaruiskeen antamalla sille velkarahoitusta ja ostamalla osan sen osakepääomasta. Yhtenä ehtona näyttää olleen, että kaikissa Continentalin hankkimissa lentokoneissa olisi käytettävä GE:n moottoreita (mikäli saatavilla).
119. Nykyisin Continental Airlinesin suurten liikennelentokoneiden laivastoon kuuluu 16 GE:n moottorilla varustettua B777-200ER-konetta (konetyyppiin oli mahdollista valita myös P&W:n ja RR:n moottorit), 21 GE:n moottorilla varustettua DC10-konetta (siihen oli tarjolla myös P&W:n moottori), 11 GE:n moottorilla varustettua B767-konetta (P&W:n ja RR:n moottorit olivat myös tarjolla), 41 RR:n moottorilla varustettua B757-konetta (tähän konetyyppiin ei voinut valita GE:n moottoria), 58 GE/CFM:n moottorilla varustettua B737-800-konetta (GE/CFM on tämän konetyypin ainoa moottorivaihtoehto), 65 P&W:n moottorilla varustettua MD80-konetta (tähän konetyyppiin ei voi valita GE:n moottoria), 36 GE/CFM:n moottorilla varustettua B737-700-konetta (GE/CFM on tämän konetyypin ainoa moottorivaihtoehto), 65 GE/CFM:n moottorilla varustettua B737-300-konetta (GE/CFM on tämän konetyypin ainoa moottorivaihtoehto) ja 66 GE/CFM:n moottorilla varustettua B737-500-konetta (GE/CFM on tämän konetyypin ainoa moottorivaihtoehto). Toisin sanoen jos Continental pystyi valitsemaan GE:n moottorin, se teki näin joka kerta.

³⁷ John Curran on julkaissut artikkelin *Fortune*-aikakauslehdessä 10.11.1997 ja se on luettavissa englanninkielisenä GE:n verkkosivulla osoitteessa <http://www.ge.com/news/welch/articles/fl197.htm>.

³⁸ Käännös tekstistä, joka on GE:n verkkosivulla osoitteessa <http://www.ge.com/news/welch/articles/fl197.htm>.

120. Samaa käytäntöä sovelletaan myös Continentalin avoimissa tilauksissa: kaikkiin on valittu GE:n moottori, vaikka tarjolla olisi kilpailevia moottoreita.

(2) GECAS

121. Toinen tekijä, joka vahvistaa GE:n määräävää asemaa, on sen vertikaalinen integroituminen lentokoneiden osto-, rahoitus- ja leasingtoimintaan GE Capital Aviation Services-yritykseen, jäljempänä 'GECAS', välityksellä.

122. GECAS ostaa noin 10 prosenttia kaikista ostetuista lentokoneista ja se on suurin uusien lentokoneiden ostaja, suurempi kuin yksikään yksittäinen lentoyhtiö. Sillä on suurin olemassa oleva lentokonekanta, johon kuuluu 1 040 konetta kokonaisarvoltaan 22,1 miljardia Yhdysvaltain dollaria³⁹. GECAS on lentokonekantansa koon suhteen kaksi kertaa välittömän kilpailijansa ILFC:n kokoinen. GECAS on myös markkinajohtaja vertailtaessa tilattujen ja optiona olevien suihkukoneiden määrää, sillä sen avoimet tilaukset käsittivät vuoden 2000 lopussa 796 suihkukonetta (ILFC:n vastaava luku oli 535).

123. Paitsi suurin lentokoneiden ostaja, GECAS on myös toinen kahdesta johtavasta lentokoneita riskisijoitusmielessä ostavasta leasingyhtiöstä. Sillä on hallussaan noin 40 prosenttia suurten liikennelentokoneiden leasingmarkkinoista ja 100 prosenttia suurten alueiliikennesuihkukoneiden leasingmarkkinoista.

124. Osapuolet väittävät, että GECASin vaikutus lentokoneiden rungonvalmistajien markkinoilla on rajallinen, koska se ostaa alle 10 prosenttia uusista lentokoneista. Näin väittäessään ne eivät kuitenkaan ota huomioon, että GECASin vaikutusvalta markkinoilla ei johdu sen määrällisestä osuudesta lentokonehankinnoissa, vaan sen tarjoamista todellisista kannustimista ja kyvystä käyttää taloudellista voimaansa kilpailuprosessin kriittisessä vaiheessa ja sulkea näin kilpailijoita prosessin ulkopuolelle.

125. Vaikka GECASin osuus lentokonehankinnoista onkin vain 10 prosenttia ja tämä osuus on pienempi kuin perinteisesti määräävään markkina-asemaan liittyväksi katsottu osuus, GECASin osuus lentokonehankinnoista ei havainnollista sen kykyä käyttää vaikutusvaltaansa moottorimarkkinoilla ja sulkea sieltä pois GEAE:n kilpailijoita. GECASin todellinen vaikutusvalta markkinoilla on suurempi kuin sen 10 prosentin osuudesta voisi päätellä, koska se kykenee "levittämään" pienehköihin lentoyhtiöihin GE:n moottoreita käyttäviä lentokoneita, mikä luo, pitää yllä ja lisää konekannan yhdenmukaisuutta edistäviä syitä. Tämä saa kyseiset lentoyhtiöt valitsemaan samantyyppisiä laitteita myös tulevaisuudessa hankkimalla ne joko GECASilta tai muualta.

³⁹ Vertailun vuoksi mainittakoon, että GECASin suurin kilpailija lentokoneiden leasingmarkkinoilla, International Lease Finance Corporation, jäljempänä 'ILFC', omistaa [400–500]* lentokoneen laivaston (tilanne helmikuussa 2001).

126. Komission tutkimuksen tulokset ovat vahvistaneet, että kun GECAS on ilmeisen puolueellinen hankinnoissaan ja kykenee tekemään valtavan suuria lentokonehankintoja, sen 10 prosentin osuus lentokonehankinnoista on merkittävästi vähäisempi kuin sen todelliset mahdollisuudet vaikuttaa lentokoneen moottoreita ja järjestelmiä koskevaan valintaprosessiin. GECASin varsinainen vaikutusvalta perustuu sen kykyyn tarjota lentokoneiden runkoja valmistaville yhtiöille ylivoimaisia taloudellisia kannustimia suosia toiminnassaan GE:n tuotteita. Nämä kannustimet johtuvatkin joko suhteellisen vähäisestä liiketoimintariskistä, jonka lentokoneen rungon valmistaja ottaa myöntäessään GE:lle yksinoikeuksia varustaa tuotteitaan, ja vastineesta, jonka se voi saada GE:n muilta liiketoimintayksiköiltä kuten GE Capitalilta ja GECASilta erityisesti varsin mittavina lentokoneiden myyntimahdollisuuksina. Näin ollen sillä, että GECAS edustaa "vain" 10 prosentin osuutta lentokoneiden myynnistä, ei ole välttämättä merkitystä.
127. On myös olemassa näyttöä siitä, että GE:n edustama sekä GECASin lentokonetilauksmahdollisuuksista että GE Capitalin rahoitustuesta koostuva vaikuttava yhdistelmä on vaikuttanut lentokoneen rungonvalmistajiin ja saanut nämä valitsemaan uusiin lentokonetyyppeihinsä GE:n moottoreita. GEAE:n kilpailijoilla ei ole mahdollisuuksia tarjota vastaavia etupaketteja.
128. GECASin merkitystä lentokoneiden runkoja valmistaville yhtiöille kuvaa myös, että se on ollut viime vuosina kaikkiaan 588 lentokonetta käsittävällä tilauksekannallaan⁴⁰ suurin yksittäinen lentokoneiden ostaja. Vertailun vuoksi suurimmat lentoyhtiöiden hankinnat jäivät samana ajanjaksona alle 300:aan lentokoneeseen.
129. Vaikka GECASin suurten liikennelentokoneiden konekantaan kuuluukin enemmän Boeingin kuin Airbusin valmistamia koneita, GECAS on tilausten kannalta molemmille lentokoneenvalmistajille jokseenkin yhtä tärkeä. Boeing on ilmoittanut komission tutkimukseen liittyvässä 26 päivänä helmikuuta 2001 antamassaan vastauksessa, että 135 tilattua lentokonetta käsittävä GECASin osuus Boeingin tilauksekannasta on hieman yli 10 prosenttia siitä. Tämä luku vastasi Airbusin tilauksekantaan sisältyviä GECASin tilauksia, jotka käsittivät kaikkiaan 138 lentokonetta. ILFC:n avoinna olleet tilaukset käsittivät [200–300]* Airbusin lentokonetta ja [200–300]* Boeingin lentokonetta. Southwest Airlines on ilmoittanut kaikista yksittäisistä lentoyhtiöistä suurimman avoimen tilauksekannan, joka sisältää 144 suurta liikennelentokonetta. Seuraavaksi suurin lentoyhtiön avoin tilauksekanta on Deltalla ja käsittää 108 tilattua lentokonetta. Leasingyhtiöiden vaikutusvalta ja merkitys Boeingin ja Airbusin toimintaan ei millään tavoin vastaa sitä vain murto-osaa suurten liikennelentokoneiden tilauksista, johon osapuolet vetoavat. Sen sijaan niiden vaikutusvalta ja merkitys ovat kasvaneet samalla, kun niiden osuus suurten liikennelentokoneiden avoimesta tilauksekannasta on kasvanut tietojen mukaan vuoden 2000 loppuun mennessä yli 30 prosenttiin. Tämän vahvistaa Airbusin pääjohtaja Noël Forgeard Financial Times -sanomalehden artikkelissaan⁴¹, joka sisältää seuraavat lausunnot: "Konserni [Airbus] ilmaisee huolensa siitä, että

⁴⁰ Back Associates -yhtiön julkaiseman Fleet Database -tietokannan mukaan, tiedot päivitetty 6.12.2000. Tilauksiin sisältyvät peruutetut tilaukset ja sellaiset, joiden moottorivalinta "määritellään myöhemmin".

⁴¹ Ks. artikkeli "Airbus Chief Predicts Falling Aircraft Sales In 2001", Financial Times, 30.1.2001.

leasingyhtiöiden osuus uusista tilauksista kasvaa lentoyhtiöiden suorien tilausten kustannuksella. 'Olemme hyväksyttävän tilanteen ääri rajoilla, jakelun valvonta on vaarassa luisua hallitsemattomaksi', Airbusin pääjohtaja Noël Forgeard sanoo."

130. GECASin merkitys alueliikennesuihkukoneiden valmistajille näyttää myös hyvin suurelta. Sen osuus avoimista tilauksista oli syyskuun 2000 lopussa Fairchild Dornierilla 24 prosenttia, Bombardierilla 11 prosenttia ja Embraerilla 9 prosenttia. [Otteita GECASin sisäisistä asiakirjoista, jotka koskevat GECASin alueliikennesuihkukoneiden markkinointisuunnitelmaa ja joiden GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{42*}
131. GECASin uusimpiin tilauksiin kuuluvat muiden muassa brasilialaiselta alueliikennesuihkukoneiden valmistajalta Embraerilta sitovasti tilatut 50 lentokonetta ja 100 lentokoneen optiot ERJ-170- ja ERJ-190 -konetyypeistä (70- ja 90-paikkaiset koneet) sekä Bombardierille tehdyt suuret tilaukset CRJ-700-koneesta (70-paikkainen) ja CRJ-900-koneista (90-paikkainen). Lisäksi GECASin tilaus (50 konetta sitovasti ja 100 optiona) Fairchild Dornierilta sen 728JET- ja 928JET-konetyypeistä merkitsee tämän alueliikennelentokoneiden runkoja valmistavan yhtiön kolmen vuoden tuotantoa. Nämä lentokoneet ovat saatavana vain GE:n moottoreilla varustettuna.
132. Toisin kuin ILFC:n kaltaiset riippumattomat leasingyhtiöt GECAS ei perusta ostamiensa lentokoneiden laitteistovalintoja markkinoiden kysyntään. GECASin toimintaperiaate, jonka mukaan se valitsee ostamiinsa uusiin lentokoneisiin vain GE:n moottoreita, on johtanut siihen, että 99 prosenttia GECASin tilaamista suurista liikennelentokoneista on varustettu GE:n moottorilla⁴³.
133. GECASilla on kannustimet ja kyky edistää eri tavoin GE:n lentokoneenmoottoreita valmistavan Aircraft Engine -toimialan, jäljempänä 'GEAE', markkina-asemaa ja sen mukanaan tuomia voittoja. GECAS on toinen kahdesta leasingyhtiöstä, jotka toimivat konetyypejä markkinoille tuovina asiakkaina, koska ne pystyvät tilaamaan useita lentokoneita samanaikaisesti ja odottamaan uuden lentokonetyypin tavallista kauemmin kestävästä toimituksesta (ks. jäljempänä B77X-konetyypin koskeva osuus). Uusia konetyypejä markkinoille tuovana asiakkaana GECAS voi vaikuttaa lentokoneen runkoja valmistavien yhtiöiden laitteistovalintoihin ja saada aikaan yhdessä GE:n muiden ominaisuuksien kanssa tilanteen, joka kääntää tasapainon GE:n hyväksi laitteistojen ja huollon toimittajana. GEAE:n kilpailijat eivät pysty takaamaan tällaisia hankintoja eivätkä ne siksi voi tarjota lentokoneen runkojen valmistajille tilauksia, joiden avulla lentokone tuodaan markkinoille tai sen myyntiä edistetään. GECASin rooli lentokonetyypejä markkinoille tuovana tai niiden myyntiä edistävänä asiakkaana on osoittautunut erityisen tehokkaaksi tavaksi saada moottoreita hyväksytyksi yhtenä tai ainoana uuden lentokonetyypin moottorivaihtoehtona.

⁴² [katso edellä]*

⁴³ Loput koostuvat kahdeksasta Boeing 757 -koneesta, johon GE:n moottoria ei ole saatavilla.

134. GECAS on lisäksi osoittautunut hyvin tehokkaaksi vahvistamaan GE:n asemaa lentoyhtiöiden parissa näiden hankkiessa valinnaisella moottorilla varustettavia lentokoneita.
135. GECAS tarjoaakin erilaisia lentokonekantaan ja rahoitukseen liittyviä ratkaisuja, joista lentoyhtiöt voivat valita lentokonetta hankkiessaan. Tällaisia vaihtoehtoja ovat lentokoneiden rahoittaminen, leasing ja konekannan hoitaminen mukaan lukien lentokoneen suora osto, ilmailualan konsulttipalvelut, moottorin rahoittaminen, rahoitusleasingsopimukset, lentäjien koulutus, koneen myynti rahoitusyhtiölle ja sen takaisinvuokraus sekä lentokoneiden vaihtokauppa. Osana GECASin strategiaa, joka perustuu sen asemaan maailman johtavana ilmailualan ratkaisujen tarjoajana, se tarjoaa myös pääomatyyppistä rahoitusta helpottaakseen GE:n moottoreilla varustettujen suihkukoneiden sisällyttämistä johtavien lentoliikenteen harjoittajien konekantaan ja auttaa lentoyhtiöitä yhdenmukaistamaan konekantaansa perustuen GE:n moottoreilla varustettuihin lentokoneisiin, kuten GE:n vuoden 1999 vuosikertomuksessa todetaan:

" Vuonna 1999 me [GECAS] edistyimme huomattavasti pyrkimyksissämme auttaa asiakkaitamme saavuttamaan lentokonekantaansa ja taseitaan koskevat tavoitteensa. Esimerkiksi China Eastern, joka kuuluu Kiinan suurimpiin lentoyhtiöihin, sai GECASilta apua voidakseen supistaa lyhyen aikavälin kapasiteettiaan, standardoida konekantaansa CFM-moottorilla varustettujen kapearunkoisten Airbus-koneiden ympärille ja kerätä vapaasti vaihdettavaa valuuttaa."⁴⁴

136. Markkinatutkimuksen yhteydessä on korostunut entisestään GECASin kyky standardoida konekantojaan GE:n moottorilla varustettujen lentokoneiden ympärille ja taivutella sellaisia lentoyhtiöitä, jotka eivät olisi muuten tehneet leasingsopimusta GE:n moottorilla varustetusta lentokoneesta, hyväksymään kyseinen lentokone tarjoamalla paljon muutakin kuin pelkkiä leasingpalveluja ja pystymällä hyödyntämään GE-yhtymän piirissä tarjolla olevia ilmailu- ja rahoitusalan resursseja⁴⁵. Myös GECASin kyvyllä vaikuttaa markkinaosuuksiin sijoittamalla lentoyhtiöihin GE:n moottorilla varustettuja lentokoneita on konekannan yhdenmukaisuustavoitteen vuoksi moninkertainen vaikutus, koska kyseiset lentoyhtiöt jatkavat sen lentokoneiden hankkimista ja kasvattavat näin GE:n moottoreiden menekkiä. Vaikka osapuolet ovat kiistäneet tämän väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa ja suullisessa kuulemistilaisuudessa, GECAS on pystynyt edistämään huomattavasti GE:n asemaa markkinoilla. Ilman GECASin lisääntyneitä GE:n moottoreihin kohdistuvia hankintoja GE:n asemaa olisivat heikentäneet lentoyhtiöiden tai muiden leasingyhtiöiden tekemät sen kilpailijoiden valmistamiin moottoreihin kohdistuvat hankinnat. Näin ollen GECASin noudattama GE:n moottoreita suosiva hankintakäytäntö ja sen vaikutusvalta lentoyhtiöihin nähden on mahdollistanut GE:lle markkinaosuuden kasvattamisen moottorimarkkinoilla.

⁴⁴ GE:n vuosikertomus vuodelta 1999, sivu 23.

⁴⁵ [GECASin osuutta lentoyhtiöiden kanssa tehdyissä kaupallisissa sopimuksissa kuvaava esimerkki, jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

137. Osapuolet eivät ole selittäneet, miksi muiden leasingyhtiöiden tai lentoyhtiöiden, joilla ei ole minkäänlaista etuyhteyttä minkään moottorin- tai osienvalmistajan kanssa, pitäisi vastustaa GECASin suosimaa käytäntöä. Myös ILFC:n ostokäyttötymisen tarkastelu on vahvistanut, että se on jättänyt suurimmassa osassa viimeaikaisista tilauksistaan moottorinvalinnan "myöhemmin määriteltäväksi" ja antaa tuleville lentoyhtiöasiakkailleen mahdollisuuden osallistua moottorin valintaan.
138. GE:n markkina-aseman vertailu GECASia edeltävältä ajalta (1988–1995) ja sen perustamisen jälkeiseltä ajalta (1996–2000) osoittaa, että samalla, kun GE:n moottorien osuus leasingyhtiöille, GECAS mukaan lukien, tapahtuneesta myynnistä on kasvanut yli 20 prosenttiyksikköä (tai yli 60 prosenttia), GE:n moottoreiden osuus lentoyhtiöiden suorista ostoista on vähentynyt alle 5 prosenttiyksikköä (tai alle 10 prosenttia). Koska muut leasingyhtiöt ja lentoyhtiöt eivät ole tasoittaneet GECASin puolueellista ostokäytäntöä, moottorimarkkinoiden nettomarkkinaosuudet ovat muuttuneet GE:n eduksi.
139. GE:n vertikaalinen integroituminen ulottuu myös muille avaruus- ja lentokonetekniikan liiketoimintalohkoille. GEAE:llä on tytäryhtiönsä GE Engine Services, jäljempänä 'GEES', muodossa myös maailmanlaajuinen huolto-, korjaus- ja kunnossapitoverkosto, joka tarjoaa huoltopalveluja sen omille ja muiden alkuperäisten laitevalmistajien suurten liikennelentokoneiden moottoreille kaikkialla maailmassa. GEAE myy myös potkuriturbiinimoottoreita ja akseliturbiinimoottoreita sekä niihin liittyviä varaosia, joita käytetään sotilas- ja siviilikäyttöön tarkoitetuissa lentokoneissa. GE:n lentokoneenmoottoreista valmistetaan johdannaisina myös teollisuuden ja laivojen kaasuturbiineja.

(3) GE CAPITALIN/GECASIN TOIMINNAN AINUTLAATUISUUS

140. Osapuolet ovat kiistäneet GECASin vaikutuksen GE:n määrävän aseman syntymiseen ja väittäneet, että kilpailijat voisivat koska tahansa vastata tähän perustamalla omia lentokoneiden leasingtoimintaa harjoittavia tytäryhtiöitään. Niiden väite perustuu siihen, että GECASin toimintaa voi alkaa jäljitellä helposti ja nopeasti ja neutraloida näin sen väitetyt mahdollisuudet edistää GE:n määrävää asemaa.
141. Komissio ei voi hyväksyä tätä väitettä. On olemassa kolme pääasiallista syytä, joiden perusteella kooltaan ja merkitykseltään GECASia vastaavaa leasingtoimintaa harjoittavaa tytäryhtiötä ei ole mahdollista perustaa helposti ja nopeasti.
142. Tällaisen leasingyhtiön perustaminen merkitsisi sekä P&W:lle että RR:lle siirtymistä uudelle liiketoiminta-alueelle. Koska GECAS saa GE Capitalin vahvan taseen myötä rahoitustukea, kilpailijoiden mahdolliset yritykset perustaa sille kilpailija edellyttäisivät ensin niiden tuloa merkittävällä panoksella mukaan rahoitusmarkkinoille. Kun GE Capital, joka vastaa suunnilleen puolikasta GE Corporation -yhtymästä, on itsessään todellinen rahoitusyhtiö, UTC on teollisuustuotantoa harjoittava yrityskonglomeraatti ja RR pelkästään avaruus- ja lentokoneteollisuusyhtiö, eikä kumpikaan toimi rahoitusalueella. GECASia kooltaan, toiminta-alueeltaan ja AAA-luottokelpoisuudeltaan vastaavaa leasingyhtiötä ei voi myöskään kohtuudella ajatella perustettavan ilman

pysyvää ja vahvaa rahoitustukea GE Capitalin kaltaiselta emoyhtiöltä. GE Capital kuuluu GE:n yritysryhmään ja muita suuria rahoitusyhtiöitä koskevista käytännöistä poiketen siihen kohdistetut rahoitusalaan valvovien viranomaisten tarkastustoimet ovat jääneet edelleen vähäisiksi, kuten komissio on selittänyt 8 päivänä toukokuuta 2001 antamassaan väitetiedoksiannossa.

143. Vaikka kilpailevat moottorinvalmistajat päättäisivätkin alkaa toimia rahoitusallalla perustamalla leasingyhtiön, ne tarvitsisivat erittäin paljon aikaa ja rahaa päästäkseen samalle toiminta- ja tehokkuustasolle kuin GECAS. Esimerkiksi ILFC:ltä kului 30 vuotta, ennen kuin se saavutti leasingtoiminnassaan nykyisen tason. GECASin melko nopeaa kasvuvauhtia ei saa kuitenkaan pitää erehtyä pitämään merkinä siitä, että sama on helposti toistettavissa. Kun GECAS tarvitsi GPA:n oston jälkeen vain viisi vuotta saavuttaakseen nykyisen asemansa⁴⁶, tämä oli mahdollista vain siksi, että sen käytettävissä oli GE:n sisäisenä pankkina toimivan GE Capitalin rahoitustuki. Ilman näin vahvaa rahoituslähdetä UTC ja RR eivät pysty GECASin tavoin investoimaan yli 20 miljardia Yhdysvaltain dollaria maksavaan konekantaan. Ennen merkittävää yritysostoa, jolla GE Capital aloitti lentokoneiden leasingtoimintansa, sillä oli ollut mahdollisuus kerätä alalta tietotaitoa. Se oli harjoittanut jo vuosikymmenen ajan muiden kohteiden, kuten rautatievaunujen, lääketieteellisten yksiköiden ja laitteiden leasingtoimintaa. Näin ollen yhtiössä yhdistyvät laaja tietotaito ja vahva rahoitusasema, joiden turvin GECAS on kasvanut näin nopeasti. Kilpailevien moottorinvalmistajien rahoitusmahdollisuudet ja tietotaito eivät ole riittävät, jotta ne voisivat päästä GECASin tasolle edes pitemmän ajanjakson kuluessa.
144. Kummallakaan kilpailevalla moottorintoimittajalla ei ole tarvittavaa asennettua moottorikantaa, jonka turvin ne voisivat noudattaa vain RR:n tai vain P&W:n moottoreita suosivaa strategiaa kyetäkseen kopioimaan GE:n toteuttamaa omien moottoreiden "levittämisperiaatetta". Ne eivät yksinkertaisesti kykenisi ehdottamaan lentoyhtiöille kiinnostavia vaihtoehtoja, koska nämä joutuisivat ohittamaan omaan jo asennettuun GE:n moottorikantaansa liittyvät yhdenmukaisuusedut. Koska tällaisille vain P&W:n tai vain RR:n moottoreilla varustetuille lentokoneille ei ole likvidejä markkinoita, yrityksellä vyöryttää lentoyhtiöille tällaisia tuotteita ei olisi kaupallista uskottavuutta, vaan se aiheuttaisi vääjäämättä kyseisten tuotteiden jälleenmyyntiarvon jyrkän romahtamisen. Näin ollen sijoittaminen leasingyhtiöön, joka joutuisi noudattamaan tällaista liiketoimintaperiaatetta, saisi tuskin rahoitusta sijoittajilta, koska riski olisi aivan liian suuri. Tässä mielessä historian voidaan katsoa todistavan luotettavasti, että yksikään kilpailija ei ole pystynyt saavuttamaan samoja etuja, joita GE:n moottoreilla GE Capitalin ja GECASin ansiosta on⁴⁷.
145. Näin ollen komissio katsoo, että GECASin toimintaperiaatteen jäljitteleminen ei ole kilpailevien moottorintoimittajien ulottuvilla oleva vaihtoehto, joten tällaisen

⁴⁶ Kun GE osti GPA:n, tämän hallussa oleva konekanta käsitti noin 500 lentokonetta.

⁴⁷ RR:n 50 prosentin osuus Pembroke-leasingyhtiössä ei ole millään tavoin verrattavissa siihen, mitä GE Capital on saavuttanut GECASin välityksellä. Pembroke on kooltaan vain kymmenes GECASista eikä pysty liiketoiminnassaan vastaavaan tiettyä valmistajaa yksipuolisesti suosivaan käyttäytymiseen kuin GECAS.

mahdollisuuden ei voida katsoa rajoittavan GE:n määräävää asemaa moottorimarkkinoilla.

(4) YHTÄLÄISYYSPERIAATE

146. Myös pyrkimys moottorityyppien väliseen yhtenäisyyteen vahvistaa GE:n määräävää asemaa. Tietäntyyppisellä moottorilla varustettuja lentokoneita käyttävät lentoyhtiöt ovat yleensä taipuvaisia ostamaan enemmän moottoreita samalta valmistajalta. Tämä tosiseikka asettaa vakiintuneentoimittajan asemassa olevan GE:n erittäin edulliseen asemaan moottorinvalmistajana, kun lentoyhtiö tekee valinnan tietyn moottorin ostamisesta tiettyyn konetyyppiin. Lentoyhtiö pitää näet yleensä parempana ostaa samantyyppisiä moottoreita myös jatkossa, koska kone-/moottorikannan yhtäläisyydestä on monenlaista hyötyä⁴⁸.
147. Komission tutkinnan tulokset osoittavat, että lentoyhtiön konekannan tai sen osan ("osalaivasto") standardointiin voi liittyä erittäin huomattavia mittakaavaetuja. Tämä liittyy erityisesti mutta ei yksinomaan moottorien huoltoon. Tutkimuksessa on käynyt myös ilmi, että vaikka yhtäläisyys liittyy suoraan moottorinvalmistajien aiemmin saavuttamien markkinaosuuksien kokoon, yhdenmukaisuusedut voivat mitätöityä sellaisten kumoavien käytäntöjen vuoksi, joita GE näyttää pystyvän GE Capitalin ja erityisesti GECASin avulla ainoana yhtiönä tehokkaasti ja menestyksekkäästi noudattamaan⁴⁹. Tutkimuksen tulokset vahvistivat myös, että tietyn tehtävänkuvansa mukaisesti sekalaivastoja käyttävät lentoyhtiöt, joille ei näin ollen tietyntä ajankohtana koidu erityisen merkittäviä yhtäläisyysetuja, ovat tavallisesti juuri rationalisoimassa konekantaansa tai toteuttamassa sen uudistamiseen tähtäävää ohjelmaa.
148. Vaikka moottorikannan yhtäläisyys on vain yksi peruste, jonka lentoliikenteen harjoittajat ottavat huomioon koneidensa ostopäätöksissä, komission tutkimus on osoittanut, että lentoyhtiön huoltotoiminnan järjestäminen on tärkeä lentoyhtiön moottorinostopäätökseen vaikuttava osatekijä.
149. Huoltojärjestelmät voivat olla kahta tyyppiä. Linja- eli tukihuolto on lentoyhtiöiden (tai niiden alihankkijoiden) lentoasemilla järjestämää huoltopalvelua, kun taas raskas huolto tai huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelu merkitsee perusteellisempaa puuttumista lentokoneeseen kuten moottorin irrottamista siivestä ja sen kunnostamista erityisessä huoltokorjaamossa. Huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelun yhteydessä tarvitaan varamoottoreita siivestä huoltoa varten irrotettujen moottoreiden korvaamiseksi. Varamoottorit edustavat tavallisesti arvoltaan [...]*-[...]* prosenttia keskikokoisen lentoyhtiön käytössä olevasta moottorikannasta. Huolto-, korjaus- ja

⁴⁸ Tässä suhteessa GE:llä on eurooppalaisten lentoyhtiöiden keskuudessa varsin edullinen asema. Se onkin Yhdistynyttä kuningaskuntaa ja Luxemburgia lukuun ottamatta kaikkien Euroopan kansallisten lentoyhtiöiden perinteinen moottorintoimittaja (toisin sanoen yli 70 prosenttia lentoyhtiöiden asennetusta moottorikannasta on sen toimittamaa).

⁴⁹ [GECASin osuutta lentoyhtiöiden kanssa tehdyissä kaupallisissa sopimuksissa kuvaava esimerkki, jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

kunnossapitopalvelun järjestämiseksi lentoyhtiöillä on mahdollisuus joko käyttää omaa henkilöstöään omissa tiloissaan ja omilla välineillään tai siirtää se ulkopuolisen huoltoyrityksen tehtäväksi ostopalveluna.

150. Lentoyhtiöt, joilla on käytössään oma huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelu (esimerkiksi Delta, KLM, Air France ym.), ovat tavallisesti – ei kuitenkaan aina – suuria lentoyhtiöitä, joiden konekanta on kyllin suuri yhtäläisyydestä koituvien etujen toteutumiseksi. Osapuolet väittävät, että yhtäläisyysspyrkimys vaikuttaa vain vähän sellaisten lentoyhtiöiden käyttäytymiseen, jotka käyttävät omaa huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelua. Komission tutkimus osoittaa kuitenkin, että suuret alkuinvestoinnit sekä kiinteään että aineettomaan omaisuuteen ja jatkuvat kustannukset, joita asianmukaisen huoltotoiminnan järjestäminen aiheuttaa omista korjaamotiloista, varaosavarastoista, työkaluista, henkilöstön koulutuksesta, työmenetelmistä ja huoltoasiakirjoista johtuvina menoina, merkitsevät lentoyhtiöille vahvaa kannustinta pyrkiä välttämään moottorityyppien vaihtumisesta johtuvat merkittävät kustannukset ja standardoida moottorikantansa mittakaavaetujen saavuttamiseksi (eli huollon marginaalikustannusten supistamiseksi).
151. Useimmat tutkimusta varten järjestettyyn kyselyyn osallistuneista lentoyhtiöistä vastasivat, että moottorityypin vaihdosta aiheutuvat kustannukset on mahdollista määrittää vain tapauskohtaisesti. Jotkin niistä antoivat kuitenkin todellisia lukuja kustannuksista, joita esimerkiksi huoltoinsinöörin uudelleen koulutus maksaa. Luvut eivät kuvanneet niinkään kustannusten määrää vaan niiden kyseisen muutoksen luonteesta riippuvan vaihtelun suuruutta. Esimerkiksi silloin, kun uusi moottori kuuluu samaan tuoteperheeseen, jonka huoltoon insinööri on jo saanut koulutuksen, tyypillinen kustannustaso olisi noin 1 000–5 000 euroa. Jos moottori ei kuulu tiettyyn tuoteperheeseen mutta on silti saman valmistajan tuote, kustannukset nousevat noin 5 000–10 000 euroon. Moottorityypin vaihdosta johtuvat kustannukset kasvavat selvästi, jos uusi moottori on eri valmistajan toimittama. Silloin kustannukset voivat olla jopa 20 000 euroa insinööriä kohti, koska kyseisen uuden moottorin yhtäläisyys aikaisempien kanssa on vähäinen.
152. Testausalustan muuntamisesta uuden moottorin ominaisuuksia vastaavaksi johtuvat kustannukset ovat paljon suuremmat ja vaihtelevat tavallisesti 1,2 miljoonasta eurosta 4,5 miljoonaan euroon, jos uusi moottori on peräisin eri valmistajalta.
153. Koska lentoyhtiöt pyrkivät jatkuvasti parantamaan kustannustehokkuuttaan, asiakkaat pitävät yhtäläisyydestä koituvia etuja yhä suuremmassa arvossa erityisesti moottoreiden osalta. Moottorit ovatkin varsin kalliita, sillä niiden hinta vastaa keskimäärin 25–30 prosenttia lentokoneen lopullisesta hankintahinnasta. Komission tutkimus on myös osoittanut moottorista aiheutuvat huoltokustannukset niin suuriksi, että yhden moottorin elinkaaren aikana sen huollosta kertyneet kokonaiskustannukset ovat kaksin- tai kolminkertaiset verrattuna moottorin hankintahintaan. Sen sijaan koko lentokoneen huollosta aiheutuvat yhteenlasketut huoltokustannukset vastaavat suunnilleen koneen hankintahintaa. Moottoreilla ja niiden yhtäläisyydellä on näin ollen suuri merkitys ajatellen lentokoneen omistamisesta kertyviä kokonaiskustannuksia.

154. Kun lentoyhtiö suunnittelee konekantaansa jo kuuluvan lentokonetyypin ostamista, sille on siis huomattavasti edullisempaa ostaa lentokoneita ja moottoreita, jotka ovat sen käytössä jo olevien kanssa identtisiä, kuin ostaa erilaisia lentokoneen ja moottorin yhdistelmiä, vaikka niitä olisi mahdollista käyttää samaan tarkoitukseen. Tämä yhtäläisyysvaikutus on suurimmillaan käytettäessä vain tiettyjä yksittäisiä moottori- ja lentokonetyyppejä. Esimerkiksi eräs suuri pohjoisamerikkalainen lentoyhtiö vahvisti komission kyselyyn antamassaan vastauksessa, että vaikka lentokonekannan pitäminen yhdenmukaisena on uuden lentokoneen hankinnan yhteydessä tärkeimpiä tavoitteita, se pitää yhtä tärkeänä uuden lentokoneen moottoreiden yhtäläisyyttä. Tästä syystä se haluaa lähes aina säilyttää yhtäläisyyden konekantaansa jo sisältyvän moottorin kanssa, jos tämä vain vastaa yhtiön toiminnallisia vaatimuksia. Toinen pohjoisamerikkalainen lentoyhtiö korosti myös komission kyselyyn antamassaan vastauksessa, että moottoreiden yhtäläisyys on usein tärkein hankintaratkaisuuun vaikuttava tekijä, kuten esimerkiksi vuonna 1999 sen päättäessä hankkia P&W:n moottoreilla varustettuja B747-200-koneita. Tämän päätöksen perustana olikin sen aikaisempi vuonna 1987 tehty hankinta, joka koski toisia P&W:n moottorilla varustettuja B747-koneita (400-versiota).
155. Toisaalta kun lentoyhtiö aikoo ostaa lentokoneen, jonka tyyppiä sen konekannassa ei vielä ole, asiakas tilaa komission tutkimuksen mukaan mieluummin moottorin, joka sopii yhteen sen konekannassa jo käytettävien moottoriperheiden kanssa. Vaikka osapuolet väittävät, että yhtäläisyysperiaate ei päde moottoriperheiden sisällä, tutkimuksessa on käynyt ilmi, että jos tiettyyn moottoriperheeseen kuuluvilla moottoreilla on samankaltaisia tuoteominaisuuksia ja yhteisiä osia tai suunnitteluratkaisuja, asiakkaana toimivalle lentoyhtiölle on hyötyä tietyn moottoriperheen valinnasta eri lentokonetyyppeihin. Näin ollen asiakas hyötyy kyseisen moottoriperheen sisäisestä yhtäläisyydestä. Kun esimerkiksi eräs suuri eurooppalainen lentoyhtiö neuvotteli Airbus-yhtiön kanssa usean A318-koneen tilaamisesta, se pyysi Airbusin ensimmäiselle P&W:n moottorin (PW6000) sisältävälle tarjoukselle vaihtoehtoista ratkaisua (CFM:n moottoria). Tämä moottori merkitsi lentoyhtiölle säästöjä, jotka johtuivat yhtäläisyydestä sen konekantaan kuuluvien muiden moottoreiden kanssa. Vakiintunut suhde tiettyyn valmistajaan, joka toimittaa lentoyhtiölle moottorit sen kaikkiin erityyppisiin lentokoneisiin, merkitsee lentoyhtiölle etuja koulutuksen, kaupallisen ja teknisen tuen sekä muiden vastaavien seikkojen muodossa.
156. Moottorityypin vaihtamisesta aiheutuvat kustannukset sellaisille lentoyhtiöille, jotka ovat päättäneet hankkia huolto-, korjaus- ja kunnossapitotoiminnot ostopalveluna, voivat vaihdella sekä (yhtiön sisäisen) linjahuollon suhteellisen osuuden huollon kokonaiskustannuksista että niiden siirtokustannusten mukaisesti, jotka aiheutuvat erityyppisten moottoreiden (kuten GE, RR ja/tai P&W) lähettämisestä eri korjaamoihin. Kohonneet siirtokustannukset aiheutuvat usein pitkäaikaisista yksinoikeuteen perustuvista huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelusopimuksista, joiden vuoksi lentoliikenteen harjoittajat joutuvat joko käyttämään vain sellaisia moottoreita, joita niiden valitsemat korjaamoyritykset huoltavat, tai löytämään vaihtoehtoisia korjaamoja uusille moottoreille, joiden hankkimista ne suunnittelevat. Näistä rajoituksista johtuu, että lentoliikenteen harjoittajat menettävät todennäköisesti mittakaavaedut, joita yksinomainen toimittaja olisi ehkä ollut halukas asiakkailleen myöntämään. Jos korjaamoyritys suostuu toimittamaan huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelut kaikille moottoreille niiden valmistajasta riippumatta, lentoyhtiön siirtokustannukset saattavat

jäädä alhaisemmiksi, koska korjaamoyrityksellä on mahdollisuus jakaa ne useamman moottorin kesken. Silti tällaiset kustannukset muodostuvat merkittäviksi, koska mittakaavatappiot kohdistuvat väistämättä jossain määrin korjaamoyritykseen itseensä.

157. Osapuolet väittävät, että useimmilla lentoyhtiöillä on käytössään sekalaisia konekantoja (ilman tiettyä moottorien vakiintunutta toimittajaa), jotka koostuvat lukuisista lentokone- ja moottorityypeistä. Tämä osoittaa, ettei yhtäläisyydellä ole suurta merkitystä. Tämä väite ei ole perusteltu. Kuten seuraava ote Boeingin "Quick Look" lentokoneluettelosta osoittaa, moottorien yhtäläisyys merkitsee etuja paitsi tietyn lentokonetyypin sisällä, myös eri lentokonetyyppien kesken. Tämä osoittaa, että erilaisista lentokonetyypeistä koostuvat laivastot eivät estä lentoyhtiöitä käyttämästä hyväkseen moottoreiden yhtäläisyydestä koituvia etuja:

“Boeing – Quick Look: 747-400 ominaisuudet: Yhtäläisyys: kaikki 747-400- ja 767- koneiden kehittyneet moottorityypit ovat keskenään vaihdettavissa.”⁵⁰

158. Sekalaivastot, joissa samantyyppisissä lentokoneissa käytetään erilaisia moottoreita, ei välttämättä ole osoitus yhtäläisyyden tuomien etujen merkityksettömyydestä, koska tällaisten sekalaivastojen olemassaolo saattaa vain osoittaa, että lentoyhtiöt ovat parhaillaan uudistamassa konekantaansa tai että tietyn lentokoneen erityiset ominaisuudet soveltuvat tiettyyn käyttötarkoitukseen ja aiheuttavat sekä lentokone- että moottorikantojen sekalaisuutta. Yhtäläisyydestä johtuvat edut ovat tyypillisesti erityisen suuria, kunnes kyseiset konekannat tai osalaivastot saavuttavat kriittisen koon, josta alkaen yhtäläisyysetujen kasvu jää rajalliseksi. Myös tekniset parannukset selittävät sitä, että moottorien vaihdoksia saattaa tapahtua, yleensä saman moottoriperheen sisällä, mikä vähentää moottoriperheen eri sukupolvien välistä yhtäläisyyttä. Esimerkiksi eräs suurehko eurooppalainen lentoyhtiö vahvisti komission kyselyyn antamassaan vastauksessa, että se oli viimeisimpien teknisten uudistusten hyödyntämiseksi tilannut jokin aika sitten CFM56-5B-moottorit asennettavaksi uuteen A320-koneeseensa, vaikka se oli vuonna 1988 ostanut vanhempaan A320-koneeseen CFM56-5A-moottorit. Joissakin tapauksissa lentoyhtiö ei voi vaikuttaa siihen, että tiettyihin lentokoneisiin ei ole tarjolla vaihtoehtoisia moottoreita, vaan joutuu tietyn konetyypin ostaessaan valitsemaan sellaisen moottorin, jota se ei olisi muutoin ostanut. Tällaisissa tapauksissa valinnan mahdollisuuden puuttuminen ja tästä aiheutuva yhtäläisyyden vajavaisuus koituvat lentoyhtiön tappioksi, koska sille aiheutuu toiminnallisia lisäkustannuksia.

159. Lentoyhtiöiden organisatoristen näkökohtien lisäksi komissio on havainnut tutkimuksessaan myös merkittäviä moottoreiden yhtäläisyydestä koituvia lisäetuja, jotka liittyvät lentokoneen käyttöön. Moottorien yhtäläisyys vähentää miehistöltä vaadittujen eri pätevyyksien tarvetta ja koulutuksen sekä simulaattoriajan tarvetta. Lentoliikenteen harjoittajat välttävät mielellään tällaisia kustannuksia, vaikka ne ovatkin vaikeasti määritettävissä, sillä samalla myös lentoyhtiön toiminnan joustavuus lisääntyy.

⁵⁰ Sisältyy Boeingin komission kyselyyn 19 päivänä helmikuuta 2001 antaman vastauksen liitteeseen.

160. Osapuolet väittävät, että suuri asennettu moottorikanta ei varmista suurta määrää tulevia tilauksia ja suurta markkinaosuutta, ja perustelevat väitettään sillä, että P&W:n markkinaosuus oli 80 prosenttia vuonna 1980 ja laski vuoden 2000 loppuun mennessä noin 40 prosenttiin. Ne eivät kuitenkaan ota huomioon, että monet tärkeät näkökohdat mitätöivät tämän väitteen. P&W itse asiassa hyötyi moottoritoimittajana yhtäläisyysseduista, jotka auttoivat sitä kasvattamaan asennetun moottorikantansa mainitulle korkealle tasolle. P&W on myös edelleen vakiintunut moottorien toimittaja useille lentoyhtiöille, mikä on estänyt P&W:tä supistumasta nopeammin ainakin suurten liikennelentokoneiden markkinoilla. P&W:n moottoreita on asennettu keskimäärin vanhempiin lentokoneisiin kuin GE:n moottoreita, joten se voi odottaa tulevien myyntimahdollisuuksiensa jäävän rajallisiksi. [Kuvaus P&W:n strategisista päätöksistä, jotka koskevat sen suurten liikennelentokoneiden moottoreihin liittyvien kehitystoimenpiteiden suuntaa ja joiden UTC katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]⁵¹* B737-kone on ollut ja on edelleen menestyksekkäin siviili-ilmailussa käytetty lentokone ja [kuvaus P&W:n strategisista päätöksistä, joiden P&W katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*. GE onnistui jälleen saavuttamaan kyseisen lentokonetyypin uusimman sukupolven osalta yksinoikeuden moottoritoimituksiin. Osapuolet väittävät myös, että verrattuna P&W:hen (ja RR:ään) GE:llä on ollut huonompi menestys myydessään moottoreita konetyyppeihin A380, A330 ja B777. Tämä ei ole kuitenkaan osoitus yhtäläisyyden vähäisestä merkityksestä. Kuten edellä on jo esitetty, A380-konetta koskeva esimerkki ei ole vielä pätevä vertailukohta, koska sitä koskevia tilauksia on tehty vasta vähän ja Airbus odottaa myyvänsä kyseistä konetta noin 1 000 kappaletta. Lisäksi aina, kun P&W saa tilaisuuden myydä siihen asennettavan moottorin, tämä tapahtuu yhdessä GE:n kanssa perustuen sopimukseen, jonka yhtiöt ovat tehneet Engine Alliance -yhteistyöstä. GE:n pienemmän osuuden vähän myydystä A330-konetyypistä on ilmoitettu johtuvan GE:n CF6-80E1-moottorin teknisistä heikkouksista. Tämän tilanteen korjaamiseksi GE toi jokin aika sitten markkinoille kyseisestä moottorista uuden johdannaisen, CF6-80E1A3-moottorin. Sittemmin sen osuus A330-koneen moottorimyynnistä onkin kääntynyt nopeaan kasvuun. B777-konetyypin osalta GE oli moottoritilausten määrässä jäljessä RR:stä mutta hyvin lähellä P&W:n myyntilukuja, kun tarkastellaan kyseisen lentokoneen klassista versiota. GE korjasi kuitenkin tämän yhtäläisyyttä mahdollisesti rajoittavan seikan varmistamalla itselleen yksinoikeuden moottoritoimituksiin saman lentokonetyypin uusimpaan versioon (B777X) ja se ennustaa saavuttavansa [...] prosentoin keskimääräisen markkinaosuuden kaikkien B777-mallien moottoreista vuoteen 2008 mennessä. Vielä merkittävämpi seikka on, että GE uhkaa koko ajan P&W:n osuutta asennetusta moottorikannasta eikä päinvastoin. Yhtäläisyysperiaatteesta johtuvien esteiden voittaminen ja lentoyhtiöiden mielen muuttaminen niin, että ne ottavat käyttöön GE:n moottoreilla varustettuja lentokoneita, mitä GECAS tekee, on toimintatapa, jota P&W:n ei ole helppo jäljitellä.

161. Moottorinvalmistajan näkökulmasta yhtäläisyys on toivottavaa, koska se tavallisesti supistaa tuotekehittelystä⁵², tuotannosta ja tuotetuesta aiheutuvia kustannuksia. Moottoreiden yhtäläisyydestä koituu kuitenkin etuja myös lentoyhtiön toiminnan eri

⁵¹ [katso edellä]*

⁵² Yleensä on esimerkiksi halvempaa kehittää olemassa olevasta moottorista erikokoinen versio kuin kehittää aivan uusi moottori.

tasoilla, ja sellaisena lentoliikenteen harjoittajat ottavat sen väistämättä huomioon tehdessään lentokonetilauksia.

162. Koska GE:n osuus koko maailman asennetusta moottorikannasta sekä suurten liikennelentokoneiden että alueliikennelentokoneiden luokissa on suuri, sillä on paremmat mahdollisuudet käyttää hyväkseen yhtäläisyysetuja kaikkien uusien tarjouskilpailujen yhteydessä. Lisäksi GE:llä on käytettävissään lukuisia keinoja, joiden avulla se pitää yllä ja kehittää johtavaa markkina-asemaansa. Näitä ovat erityisesti sen kyky hyödyntää sekä GE Capitalin rahoitusvoimaa että GECASin läsnäoloa markkinoilla ylittäessään yhtäläisyydestä johtuvia esteitä.

(5) GE:N MÄÄRÄÄVÄ ASEMA

163. Komissio katsoo, että kaikkien näiden tekijöiden yhdistelmä tekee GE:n suurista markkinaosuuksista valtakirjan, jolla se pystyy saamaan haltuunsa määräävän markkina-aseman. Koska se pystyy yhdistämään merkittävän rahoitusasemansa ja kykynsä ostaa paljon lentokoneita, käyttämään hyväkseen yhtäläisyyden tuomia etuja ja tarjoamaan lentoyhtiöille laajoja pakettiratkaisuja, se on onnistunut syrjäyttämään markkinoilta kilpailijoitaan.
164. Viimeksi kehitetyistä 12:sta lentokonetyypistä, joihin rungonvalmistajilla oli tarjolla yksinoikeus toimia moottorinvalmistajana, 10:een valittiin GE:n tuote⁵³. B777X-konetyyppi⁵⁴ on kuvaava esimerkki siitä, kuinka GE:n vertikaalinen integroituminen yhdistyneenä vahvaan rahoitusasemaan takaa GE:lle yksinoikeuden moottoritoimituksiin aina, kun se sitä haluaa⁵⁵.
165. GE:n uusin suuren liikennelentokoneen ainoa moottorivaihtoehto koskeva sopimus tehtiinkin GE90-115B-moottorista, joka on suurin ja mahdollisesti kallein toistaiseksi kehitetty moottori. Ensimmäinen GE90-versio oli saatavana P&W:n moottorin ja RR:n moottorin ohella ensimmäiseen B777-200/300-koneversioon (tunnetaan nimellä "klassinen B777"). B777-200/300-lentokone edustaa nykyisin noin 5 prosenttia suurten

⁵³ Suhde on 11/13, jos huomioon otetaan myös jokin aika sitten kehitetty CargoLifter-rahtikonemalli (toisin sanoen yli 80 prosenttia kaikista vain yhtä moottorivaihtoehtoa käyttävistä lentokonetyypeistä, joihin GE on joko päättänyt jättää tarjouksen tai joiden osalta se ei ole nimenomaisesti vetäytynyt pois kilpailusta).

⁵⁴ Kolmansien toimittamien tietojen perusteella voidaan väittää, että GE:n yksinoikeudella toimittamalla moottorilla varustettu B777X on konetyyppi, joka olisi varmasti mahdollista asentaa yhtä useampia moottorityyppejä ja jota lentoyhtiöt olisivat halukkaita ostamaan muillakin kuin vain yhdellä moottorityypillä varustettuna. Näin ollen voidaan myös väittää, että samalla kun GE varmisti itselleen yksinoikeuden moottoritoimituksiin kyseiseen lentokonetyyppiin, se onnistui myös muuttamaan useamman moottorin kanssa yhteensopivan klassisen B777-konetyypin pidennetyn version vain yhden moottorin kanssa yhteensopivaksi konetyypiksi.

⁵⁵ On huomattava, että GE ei tarjonnut moottoriaan asennettavaksi Bombardierin suureen BRJX-alueliikennesuihkukoneeseen. Vaikka P&W oli yhteistyössä SNECMA:n kanssa kehittänyt konetyyppiin soveltuvan moottorin, BRJX:n kehittäminen kuitenkin lopetettiin myöhemmin. GE voitti moottorien toimittamista Bombardierin muihin suuriin alueliikennesuihkukoneisiin koskevat tarjouskilpailut.

liikennelentokoneiden kokonaismarkkinoista. Vaikka GE voitti useita tarjouskilpailuja ennen koneen tuloa markkinoille, sen markkinaosuus ylitti tuskin 30 prosenttia. GE:n nykyinen osuus B777-200/300-koneeseen asennetusta moottorikannasta on 31 päivänä joulukuuta 2000 vallinneen tilanteen mukaan 31 prosenttia, kun taas RR:n osuus on 35 prosenttia ja P&W:n osuus 34 prosenttia.

166. GE onnistui saamaan yksinoikeuden moottoritoimituksiin yhdistämällä eritekijöitä tavalla, johon sen kilpailijoilla ei ole mahdollisuuksia, vaikka niiden tekninen kyky riittäisi moottorin toimittamiseen. [GE:n sisäisiä asiakirjoja, joissa kuvataan voittoa tarjousyhdistelmää ja joiden GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{56*}
167. GE sai tämän yksinoikeuden , vaikka sen GE90-moottori vaikutti tuotteena heikommalta kuin kilpailevat moottorit. *Forbes*-aikakauslehti⁵⁷ esittää GE:n yksinoikeuden johtuvan siitä, että GE on onnistunut antamaan liiketoiminnalle uuden määritelmän. Se on kuvannut kauppaa seuraavasti:

"Moottoreiden sijaan [Jack Welch] myy valtaa, koska taitava rahoitus auttoi GE:tä saamaan sopimuksen. Boeing myy konetta pakettina, johon kuuluvat lentokone ja sen moottorit. Tämä on poikkeus tavanomaisesta käytännöstä, jonka mukaan lentoyhtiöt ostavat lentokoneet ja niihin asennettavat suihkumoottorit erikseen. GE:n valtti tässä kaupassa oli tarjota lentoyhtiöille siivestä irrotetun GE90-moottorin kiinteähintaista huoltoa mukaan lukien varaosat nykyhintaan, joka on tietty määrä dollareita lentotuntia kohti [...]*. Tämä porkkana oli Boeingille niin tärkeä, että kun Pratt & Whitneyn insinöörit esittivät viimeisen pohjahintansa kaupan saadakseen, Boeing ilmoitti heille heidän huomattavasti parantuneen tarjouksensa jäävän edelleen satoja miljoonia dollareita tavoitetasosta. [...]*. Näin ollen GE ei myy pelkkiä moottoreita vaan yhdistelmää, joka sisältää moottorit, huollon ja rahoituksen."

168. GE:n mahdollisuus tarjota moottorit kaikkiin B777-lentokoneisiin on sille merkittävä etu, jota millään muulla moottorinvalmistajalla ei ole. Tämä yksinoikeus on näin ollen tehokas väline, jolla GE voi parantaa klassiseen B777-malliin liittyvää asemaansa, sillä B777X-tyypin odotetaan kehittyvän B777-sarjan perusmalliksi ja muodostuvan samalla sarjan eniten ostetuksi lentokoneeksi. Tämä tilanne aiheuttaa todellisen epätasapainotilanteen moottoreiden valinnassa lentokoneeseen, johon moottoreita on kuitenkin mahdollista valita. Epätasapaino näkyy siinä, että GE90-moottorin markkinaosuus kasvaa nopeasti ja valtaa nopeasti alaa kilpailijoilta sekä jättää kilpailijoiden moottoreilla varustetut B777-koneet pieneen vähemmistöön. Ongelmat, joita kahden moottorityypin käyttö samassa lentokoneessa aiheuttaa, saa B777-koneita ostavat asiakkaat varsin pian siirtymään mieluummin GE90-moottorin käyttäjiksi ja hylkäämään RR Trent sekä PW4000 -moottorit B777-200ER- ja B777-300-koneissa. Tämä nopeuttaa entisestään GE90-moottorin yleistymistä klassisen B777-koneen moottorina. GE ennustaakin omissa sisäisissä asiakirjoissaan, että yksinomaisen

⁵⁶ [katso edellä]*

⁵⁷ *Forbes*, 9.9.1999, "It sells power", kirjoittanut Howard Banks.

kasvuversion markkinoille tulon jälkeen GE90-moottorin markkinaosuus kaksinkertaistuu [...]*/ prosenttiin koko B777-runkotyypissä lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä samalla, kun RR Trent 800 ja PW4000 -moottoreiden markkinaosuudet supistuvat kumpikin noin 20 prosenttiin.

169. Vaihtoehtoisia moottoreita on tyypillisesti saatavana vain suuriin liikennelentokoneisiin, jolloin asiakkailta on mahdollisuus käyttää hyväkseen moottorivalmistajien välistä kilpailua saadakseen niiltä suurempia etuja lentokoneen ostoa vastaan. Koska tilanne on toinen B777X-konetyypin osalta, alan lehdistössä on kerrottu kyseisen lentokoneen potentiaalisten ostajien vastustavan GE:n yksinoikeutta tämän konetyypin moottoritoimituksiin. Suuret lentoyhtiöt kuten American Airlines, United Airlines, British Airways, Cathay Pacific ja Malaysia Airlines ovat ilmaisseet tyytymättömyytensä sopimukseen, jota ne ovat nimittäneet epätoivotuksi. Ne olisivatkin pitäneet parempana mahdollisuutta tehdä valinta useamman moottorin välillä, koska hinnoitteluun olisi silloin ollut helpompi vaikuttaa. GE90-moottori ei myöskään ollut valinnan tapahtuessa yhtä hyvä kuin esimerkiksi RR Trent. Siksi nämä suuret asiakkaat olivat huolissaan sopimuksen mahdollisista kielteisistä vaikutuksista niiden omaan kilpailuasemaan.
170. RR:llä on vain kahdessa tapauksessa ainoan moottorivaihtoehdon toimittajan asema, eikä kumpaakaan niistä voida pitää osoituksena GE:n määräävän aseman puuttumisesta. [Kuvaus A340-500/600-konetyypin liittyvästä tarjousprosessista, jota GE pitää luottamuksellisena.]* [Kuvaus RR:n ja Airbus-yhtiön välisestä A340-500/600-konetyypin koskevasta kauppasopimuksesta, jonka RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]* RR:n toinen ainoan moottorivaihtoehdon toimittajan asemaa koskeva sopimus liittyy B717-konetyypin, joka on pienin suuri liikennelentokone ja josta GE ei tehnyt tarjousta.⁵⁸
171. Muut merkittävimmät tapaukset, joissa GE on onnistunut saavuttamaan yksinoikeuden moottoritoimituksiin, liittyivät suurten alueliikennelentokoneiden moottorimarkkinoihin. Myös näissä tapauksissa yhdistelmä muun muassa rahoitusosuuksista ([...]* Yhdysvaltain dollaria edellä kuvatussa [...]* tapauksessa), GECASin lentokonetilauksista (150 lentokonetta kultakin kolmesta johtavasta alueliikennesuihkukoneiden valmistajalta⁵⁹) ja rahoitusosuuksista myynnissä asiakkaille sai nämä lentokoneenvalmistajat asettamaan GE:n ainoan moottorivaihtoehdon toimittajan asemaan.
172. Estämällä suuren muulla kuin GE:n moottorilla varustettavan alueliikennelentokoneen kehittämisen GE poisti mahdollisuudet tukea tulevaa kilpailua ja innovointia näillä markkinoilla sekä hintakilpailun lentoyhtiöiden suuntaan. Vertailun vuoksi todettakoon,

⁵⁸ GE:llä ei ollut valmiina B717-runkoon soveltuvaa moottoria. Konetyypin vaatimattomat myyntinäkömät ovat saattaneet johtaa GE:n päätökseen olla investoimatta uuteen moottoriin. RR:llä oli puolestaan tarjottavanaan valmis moottori, joka soveltui käytettäväksi kyseisessä konetyypissä.

⁵⁹ [GECASin osuutta lentokoneen runkoja valmistavien yhtiöiden kanssa tehdyissä kaupallisissa sopimuksissa kuvaava esimerkki, jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

että pienempien alueliikennesuihkukoneiden markkinoilla, missä kilpailevia konetyyppejä on tarjolla erityyppisillä moottoreilla varustettuina, lentoyhtiöillä on vielä mahdollisuus saada moottorintoimittajilta myönnytyksiä, joiden perusteella ne pystyvät tekemään ratkaisunsa kilpailevien konetyyppien välillä. Hintakilpailua ei ole Bombardierin Fairchild-Dornierin eikä Embraerin suurten alueliikennesuihkukoneiden markkinoilla, koska niihin kaikkiin asennetaan sama GE:n moottori [ote GECASin sisäisestä alueliikennesuihkukoneita koskevasta asiakirjasta, jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*. Ainoa poikkeus todellisesta monopoliasemasta 70–90 tai vähän useampia matkustajapaikkoja käsittävien alueliikennesuihkukoneiden markkinoilla on BAe:n alueliikennesuihkukone Avro, jossa on Honeywellin moottorit. Keskittymän toteututtua myös tämä kilpailu kuitenkin lakkaa.

(6) KILPAILUPAINEEN PUUTTUMINEN

173. Kaikista muista moottorinvalmistajista poiketen GE kykenee edistämään ja hankkimaan itselleen järjestelmällisesti yksinoikeuden moottoritoimituksiin sekä varmistamaan näin jälkimarkkina-, leasing- ja rahoitustuloja. Lentokoneiden runkoja valmistavien yhtiöiden näkökulmasta GE:n valinta mahdollistaa pääsyn suurimman lentoyhtiöistä muodostuvan asiakasryhmän toimittajaksi ja varmistaa joko merkittävän ensiesittelytilauksen tai merkittävän myyninedistämistilauksen saannin GECASilta. Mikään muu moottorintoimittaja ei edusta samaa kokoluokkaa, taloudellista asemaa ja vertikaalista integroitumista voidakseen tehdä samanlaisia tarjouksia.

(7) NYKYISET KILPAILIJAT EIVÄT AIHEUTA KILPAILUPAINETTA

(a) Pratt & Whitney (P&W)

174. P&W kuuluu UTC:lle, joka omistaa myös Otis-hissit ja -liukuportaat, jäljempänä 'Otis', Carrier-lämmitys- ja -ilmastointijärjestelmät, jäljempänä 'Carrier' sekä Sikorsky-helikopterit sekä Hamilton Sundstrand -avaruustekniikka- ja -ilmailujärjestelmät, jäljempänä 'Flight Systems'. P&W ja Flight Systems -liiketoimintalohkot vastaavat UTC:n avaruustekniikka- ja ilmailualan kuuluvista toiminnoista sekä valmistavat yksityiseen ja valtioiden käyttöön tarkoitettuja avaruus- ja ilmailualan sekä puolustusalan tuotteita. P&W:n tuotteisiin kuuluvat erityisesti lentokoneen moottorit ja varaosat sekä täydelliset huolto-, korjaus- ja konekannan hoitopalvelut.
175. P&W:n myynti vuonna 2000 oli 7,4 miljardia Yhdysvaltain dollaria, mikä vastaa vähän yli 25 prosenttia UTC:n yhteenlasketusta liikevaihdosta. [Suurten liikennelentokoneiden moottoreiden myynnin suhteellista tärkeyttä UTC:n yhteenlasketussa liikevaihdossa koskeva kuvaus, jonka UTC katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]* Asennettujen moottoreiden tuki, varaosat ja sotilasteollisuuden toiminnot ovat tulossa P&W:lle niin merkittäviksi, että ne edustavat sille pitkän aikavälin vakautta sekä tuotannon että työntekijöiden suhteen, kuten M. Remez ja B. Nagy vahvistavat eräessä P&W:n kotikaupungin sanomalehdessä:

"Connecticutin suurimmalla yksityisellä työnantajalla, P&W:llä, on mahdollisuuksia saada tilaukset valmistamistaan tuhansista F119-

moottoreista [P&W:n sotilaskoneisiin tarkoitettu moottori, joka kilpailee GE:n F120-moottorin kanssa valinnasta Joint Strike Fighter -hävittäjän moottoriksi], joiden arvo on kymmeniä miljardeja dollareita, ja vakauttaa työvoimansa asema. Pentagonin ehdotus saattaa kuitenkin muuttua ja se saattaa myös kaatua kokonaan. Jos ohjelma peruuntuu, mikä on joidenkin analyytikkojen mukaan todellinen mahdollisuus, isku East Hartfordissa sijaitsevalle Prattille ja sen 12 000 connecticutilaiselle työntekijälle saattaa osoittautua musertavaksi."⁶⁰

176. Se, että P&W:n yleinen markkinaosuus on supistunut merkittävästi, eli suurin piirtein puolittunut, viimeisten kahden vuosikymmenen aikana, on vaikuttanut voimakkaasti edellä kuvattuun tilanteeseen. Markkinaosuuden supistuminen on ollut selkeintä suurimpien moottoreiden markkinoilla, joilla P&W:n osuus suurten liikennelentokoneiden moottoritoimituksista laski vähän alle 40 prosentista vuonna 1990 vain 16 prosenttiin vuonna 2000. Jos laskelmista jätetään pois P&W:n osuus A320-toimituksista IAE-yhteenliittymän kautta, markkinaosuus laskee jopa 10 prosentin tasolle.

177. Erään GE:n työntekijän tekemissä muistiinpanoissa UTC:n hallituksen puheenjohtajan ja pääjohtajan George Davidin Morgan Stanleyyn 22 päivänä syyskuuta 1999 järjestämässä kokouksessa antamasta lausunnosta korostetaan voimakkaasti sitä, että P&W on menettänyt jatkuvasti markkinaosuuksiaan ja että tämä on alkanut vaikuttaa sen toimintaan:

"P&W toteaa moottoreitaan poistettavan yhä enemmän liikenteestä (vuosittain 1,5 prosenttia moottorikannasta – "tämä vaikuttaa meihin [P&W:hen] enemmän kuin muihin alalla toimiviin yhtiöihin")."

"Vuonna 1999 450 liikenteestä poistettua lentokonetta, joista puolet on varustettu P&W:n moottorilla."

"[Moottori-] tehtaan tuotantomäärä on pudonnut 30 prosenttia vuosina 1999/2000."⁶¹

178. P&W:n tuottamat suuret moottorit ovat todellakin poistumassa liikenteestä, mikä helpottaa ja nopeuttaa GE:n määräävän aseman kehitystä suihkumoottorimarkkinoilla. Esimerkiksi P&W:n suuret JT8D ja JT9D -malleista koostuvat moottorikannat, jotka on asennettu 1960-, 1970- ja 1980-lukujen suosittuihin lentokonetyyppisiin, ovat saavuttamassa poistoiän. Nykyisten liikennelentokonekantojen ikäjakauman perusteella P&W on toimittanut moottorit suurimpaan osaan yli 15 vuotta vanhoista koneista, kun taas GE/CFMI on toimittanut enemmistön alle 15 vuotta vanhojen koneiden moottoreista.

⁶⁰ Ks. artikkeli "Riding Fighter's Wing", julkaistu *The Hartford Courant* -sanomalehdessä 12.3.2001.

⁶¹ GE:n sisäisestä asiakirjasta 121-DOC-001618-1620.

179. GE:n kasvanut läsnäolo markkinoilla, P&W:n supistuva osuus uusien moottoreiden toimituksista ja sen moottoreiden yleistyvää poistuminen liikenteestä (mitä vanhempien II-vaiheen laitteiden poistaminen melurajoitusten vuoksi entisestään nopeuttaa) ovat aiheuttaneet asennetun moottorikannan johtoasemissa jyrkän muutoksen.
180. Ilmeinen seuraus P&W:n osuuden murenemisestä moottoreiden kokonaismarkkinoilla on, että P&W ja erityisesti sen suurten liikennelentokoneiden moottoreihin liittyvät toiminnot ovat enemmän kuin koskaan riippuvaisia sen aikaisemmista saavutuksista. Sen sijaan, että P&W rakentaisi pohjaa tuleville kassavirroille, jotka mahdollistaisivat sille kilpailukykyisten tuotteiden tarjoamisen ja pysymisen merkittävänä kilpakumppanina kamppailussa tulevien lentokonetyyppien moottorisopimuksista, se kykenee nykyisin vain keräämään tuloja varaosien myynnistä ja huoltopalveluista, joilla se tukee jatkuvasti kutistuvaa asennettua moottorikantaansa. M. Remez ja B. Nagy vahvistavat tämän seuraavasti:
- "P&W:n osuus liikennelentokoneiden moottorimarkkinoista on viimeisten 15 vuoden ajan murentunut jatkuvasti, mikä on tehnyt sotilasteollisuudesta yhtiön uuden moottorituotannon tukijalan. Ilman säännöllisesti saamia sotilaskalustotilauksia P&W lähestyisi rajaa, joka merkitsisi moottorien suunnittelusta ja moottorien tuotannosta luopumista sekä muuttumista pelkkien korjaus- ja huoltopalvelujen tarjoajaksi".⁶²
181. P&W:n asemaa kuvaavat myös P&W:n johdon antamat lausunnot yhtiön toiminnan kehittymisestä viime vuosina. Niissä todettiin, että suurten voittomarginaalien leimaamilta jälkimarkkinoilta saadut tulot ovat auttaneet P&W:tä hidastamaan tulojensa heikkenemiskehitystä: "P&W:n tulot (vuosi 1999 verrattuna vuoteen 1998) supistuivat 202 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria (3 prosenttia) vuonna 1999. Supistuminen johtuu sotilas- ja liikennelentokoneisiin tarkoitettujen moottoritoimitusten vähenemisestä ja liikennelentokoneiden moottoreihin toimitettujen varaosien vähenemisestä. Osittain supistumista tasoittivat liikennelentokoneiden moottoreiden huolto- ja korjaustoiminta, sotilaskoneiden moottoreiden jälkimarkkinat ja P&W Canada"⁶³.
182. Kuitenkin se, onko moottorinvalmistajalla varaa investoida uusiin moottoriohjelmiin, riippuu nykyisin paljon valmiiden moottoriohjelmien menestyksestä ja niistä vuosittain kertyvistä tuloista. Moottorinvalmistaja voikin investoida uusiin ohjelmiin vain, jos sillä on valmiita ohjelmia, jotka tuottavat jatkuvasti rahoitusta siihen saakka, kun uusien ohjelmien kehitys on saavuttanut kriittisen pisteen (mikä voi viedä runsaat 20 vuotta). [Kuvaus jälkimarkkinoilta odotettavissa olevien P&W:n kassavirtojen kehityksestä, jonka UTC katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*
183. P&W näyttää olevan muuttamassa toimintojensa painopistettä pois suurten liikennelentokoneiden moottorikaupasta, jossa se ei enää toimi itsenäisesti ja jossa sen ei odoteta saavuttavan vakaata asemaa tulevaisuudessa. Jäljelle jäävät sen kaksi

⁶² Ks. artikkeli "Riding Fighter's Wing", julkaistu *The Hartford Courant* -sanomalehdessä 12.3.2001.

⁶³ UTC:n vuosikertomus vuodelta 2000, sivu 6.

allianssisuhdetta, jotka koskevat erityisiä teholuokkia (IAE yhdessä RR:n kanssa ja Engine Alliance yhdessä GE:n kanssa). [Ote Honeywellin sisäisestä sähköpostiviestistä, jossa kuvataan P&W:n asemaa markkinoilla ja jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{64*}

184. Vaikka P&W:n yritykset kasvattaa osuutensa alueliikenne- ja liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoista merkittäväksi ovat usein jääneet tuloksettomiksi, ne vahvistavat komission markkinatutkimuksen tulokset. Niistä on käynyt ilmi, että monet alalla toimivat yritykset katsovat P&W:n olevan käytännössä hitaasti luopumassa toiminnasta itsenäisenä kilpailijana suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla.
185. [Kuvaus IAE:n yhteisyrityssopimukseen sisältyvästä kilpailukieltosopimuksesta, jonka UTC katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{65*}
186. Laajarunkoisten lentokoneiden markkinoilla P&W toimittaa GP7000-moottoriaan hyvin suuriin lentokoneisiin (A380) yhteistyössä GE:n kanssa (Engine Alliance -sopimuksen puitteissa). Kehityksen edellyttämien muutosten ja säännösten mukaisten hyväksyntävaatimusten täyttämisen jälkeen tämä moottori (tai sen johdannaiset) kelpaa teknisesti asennettavaksi kaikkiin laajarunkoisiin lentokoneisiin. Tätä silmällä pitäen GEAE ja P&W tutkivat parhaillaan Engine Alliancen moottorin soveltuvuutta B767-200 ERX -konetyyppiin, jota Boeing on suunnittelemassa.
187. Näin ollen vaikuttaa siltä, että P&W käyttää hyväkseen näitä suurten liikennelentokoneiden moottoreita tuottavia yhteisyrityksiä (IAE ja Engine Alliance) kohdistessaan riippumatonta liiketoimintansa muualle kuin suurten liikennelentokoneiden moottoreihin. [Suurten liikennelentokoneiden moottoreiden alaa koskeva P&W:n tuleva strategia, jonka UTC katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*
188. [P&W:n huomautukset, jotka se on tehnyt vastauksessaan P&W:n viimeaikaista T&K-strategiaa koskevaan komission kyselyyn ja joiden UTC katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{66*}
189. [Liikennelentokoneiden moottoreiden suunnitteluun ja kehittämiseen investoitavia varoja koskeva P&W:n tuleva strategia, jonka se on esittänyt vastauksessaan komission kyselyyn ja jonka UTC katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{67*}

⁶⁴ [katso edellä]*

⁶⁵ [katso edellä]*

⁶⁶ [katso edellä]*

⁶⁷ [katso edellä]*

190. Riippumatta niistä strategioista, joita P&W soveltaa tai on ilmoittanut soveltavansa lentokoneiden moottoreiden eri markkinasegmenteillä, on syytä muistaa, että vaikka P&W on osa suhteellisen suurta yhtymää (UTC:n markkina-arvo on kuitenkin vain alle kymmenesosa GE:n markkina-arvosta), se ei saa samanlaista rahoituksellista taustatukea kuin GEAE saa GE Capitalilta. GECASin nykyisten ja tilattujen lentokoneiden kokonaisarvo (noin [...] * Yhdysvaltain dollaria) antaa oikean kuvan GE:n mahdollisuuksista käyttää strategisesti GE Capitalin rahoitusvoimaa. Tämä kokonaisarvo edustaa kuitenkin vain noin [...] * prosenttia GE Capital Services -yhtiön varoista (kasvaneet vuoden 1995 [...] * prosentista).
191. P&W:llä ei myöskään ole mahdollisuutta käyttää GECASin kaltaista välinettä moottoriensa myynnin edistämiseen. GECAS onkin ainoa leasingyhtiö, jonka vakiintuneen toimittajan asemassa oleva moottorinvalmistaja omistaa kokonaan.
192. Näin ollen P&W ei pysty vaikuttamaan lentoyhtiöihin yhtä voimakkaasti kuin GE Capital/GECAS, joka tarjoaa niille rahoitusjärjestelyjä tai kannustimia, kuten apua lentoyhtiölle ehkä tarpeettomaksi käyneiden käytettyjen lentokoneiden sijoittamisessa, mikä saa lentoyhtiöt käyttämään mieluummin GE:n kuin sen kilpailijoiden tuotteita. [Otteita GEAE:n lähettämästä sähköpostiviestistä, joka koskee erään lentoyhtiön GECASiin ja GEAE:hen kohdistuvaa valintaa ja jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{68*}
193. Myös GECASin toimintaperiaate, jonka mukaan se tilaa vain GE:n moottoreilla varustettuja lentokoneita yhdistyneenä sen osoittamaan kykyyn toimia markkinoille tuovana tai myyntiä vauhdittavana asiakkaana, on yksi GE:n ominaisuuksista, jotka antavat GEAE:lle alkuperäisten laitteiden markkinoilla P&W:hen nähden etumatkaa. P&W ei kykene toimimaan kuten GE, joka tarjoaa lentokoneen rungonvalmistajille mahdollisuutta saada merkittäviä GECASin tekemiä tilauksia taivutellakseen ne valitsemaan GE:n laitteet tai myöntämään GE:lle oikeuden toimittaa CF34-moottoreitaan ainoana moottorivaihtoehtona.
194. Edellä esitetyn perusteella P&W ei enää näytä toimivan tehokkaasti ja suoraan itsenäisenä GE:n kilpailijana valtaosalla suurten liikennelentokoneiden moottoreiden ja suurten alueliikennesuihkukoneiden markkinoista.
195. Koska suurin osa uusista lentokoneohjelmista liittyy ainakin lyhyellä aikavälillä liikelentokoneisiin, P&W (P&W Canadian välityksellä), RR, GE ja Honeywell tulevat kilpailemaan suoraan keskenään juuri tällä segmentillä. P&W:n kilpailukykyä ja kaupallista menestystä olisi näin ollen pian mahdollista arvioida. Tämä perustuu oletukseen, että GE käyttää GE Capital Corporate Aviation Group -yhtiötä, jäljempänä 'GECCAG', joka on GE:n väline ulottaa GECASin ja GE Capitalin vaikutus liikelentokoneiden markkinasegmentille, tarttuakseen jokaiseen uuteen tilaisuuteen hankkia yksinoikeus lentokonetyypin moottoritoimituksiin antamalla vastapalvelukseksi rahoitustukea ja suuria tilauksia.

⁶⁸ [katso edellä]*

(b) *Rolls-Royce (RR)*

196. Kun RR:n osalta otetaan huomioon [kuvaus RR:n rajoituksista, joiden RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]^{69*} ja sen vertikaalisen integraation puuttuminen suuria lentokonehankintoja tekevien yritysten alueelle, se ei selvästi kykene saavuttamaan yhtä vahvaa markkina-asemaa kuin GE. Vaikka RR onkin teknisesti katsoen hyvin pystyvä toimittaja, sitä ei voi vain tällä perusteella pitää uskottavana tarjoajana kaikkien moottoreiden myynissä kaikilla markkinoilla eikä varsinkaan sellaisena, jolle myönnetään yksinoikeus moottoritoimituksiin.
197. RR on kansainvälinen yhtiö, jonka pääkonttori on Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja toimipaikat seitsemässä Euroopan maassa sekä yhteisiä ohjelmia vielä kolmessa muussa. RR:n päätoimialat ovat siviili-ilmailu, puolustusala, laivajärjestelmät ja energia. Britannian hallitus yksityisti RR:n vuonna 1987. Vuonna 2000 RR:n myynti oli 5,8 miljardia Englannin puntaa, mistä yli 50 prosenttia kertyi sen siviili-ilmailutoiminnoista (3,2 miljardia puntaa).
198. RR on ainoa lentokoneiden moottoreita valmistava yhtiö, jolla ei ole siviili-ilmailun alalla rakenteellisia suhteita (yhteisyrityksiä tai teknisiä alliansseja) GEAE:n kanssa. Ainoa ohjelma, jossa RR ja GE tekevät yhteistyötä, on Joint Strike Fighter, jäljempänä 'JSF', sotilaskäyttöön tarkoitettujen hävittäjänmoottoreiden alalla. Ostettuaan Allisonin vuonna 1995 RR liittyi jo olemassa olleeseen GEAE/Allison-ryhmään osallistuakseen GE YF120 matkalentomoottorin kehittelyyn ja valmistukseen vaihtoehtoiseksi moottoriksi JSF:ää varten. Tämä suppea ryhmäsopimus ei ilmeisesti liity liikennelentokoneiden markkinoihin ja vahvistaa, että RR on ainoa vailla taloudellisia sitoumussuhteita toimiva GE:n kilpailija liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla.
199. Vaikka RR:llä onkin epäilemättä tekniset valmiudet kilpailla GE:n kanssa siviililentokoneiden eri moottorimarkkinoilla, sen asema on kuitenkin GE:hen nähden monessa suhteessa epäedullinen.
200. Osapuolten väitteiden vastaisesti RR:n rahoitukselliset resurssit ja voima ovat rajalliset. GE:n markkina-arvo (kesäkuussa 2001 noin 485 miljardia Yhdysvaltain dollaria) on noin satakertainen verrattuna RR:n markkina-arvoon (noin 5 miljardia Yhdysvaltain dollaria). [GECASin hallituksen puheenjohtajan huomautuksia, jotka koskevat RR:n kilpailuasemaa ja joiden GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{70*}
201. [Riippumaton markkina-analyysi RR:n rahoituksellisesta suorituskyvystä, jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]* Kuten useat riippumattomat markkina-analyytikot ovat esittäneet, suuri osa RR:n tuloista on peräisin Risk and Revenue Sharing Partner -ohjelmiin, jäljempänä 'RRSP', osallistujien suorittamista maksuista.

⁶⁹ [katso edellä]*

⁷⁰ [katso edellä]*

RRSP-ohjelmiin osallistujia ovat hallitus, rahoittajat ja teollisuuskumppanit (lähinnä osien toimittajat), jotka maksavat RR:lle saadakseen osuuden moottoriohjelmasta. Tämän omistusosuuden ennakkomaksu suoritetaan käteisellä RR:lle moottoriohjelman kehittelyvaiheessa ja se käytetään RR:lle T&K-vaiheessa aiheutuvien taloudellisten rasitteiden tasoittamiseen. Kun moottori siirtyy tuotantovaiheeseen ja toimitukset alkavat (mikäli myyntiponnistuksissa on onnistuttu), RR maksaa kyseisille RRSP-kumppaneille osuudet, jotka ovat suhteessa niiden rahoitusosuuksiin ohjelmasta. RRSP-ohjelmasta saatavien maksujen vaikutus RR:n tuottoihin herättää kasvavaa huolta, kuten seuraavasta Schroder Salomon Smith Barney'n lausunnosta ilmenee: "Näiden RRSP-ohjelmien arvo on kasvanut viime vuosina. Netto-osuudet takaisinmaksujen jälkeen olivat 133 miljoonaa Englannin puntaa vuonna 1999 ja 212 miljoonaa Englannin puntaa vuonna 2000. [Moottorin tuotannon ja toimitusten alettua]* RRSP-osuuksien odotetaan supistuvan jonkin verran vuodesta 2001 eteenpäin ja muuttuvan mahdollisesti vuoteen 2005 mennessä [RR:n]* nettopalautuksiksi."⁷¹

202. Analyytikot väittävät edelleen, ettei näitä maksuja tulisi sisällyttää yhtiön tuloihin eikä niitä tulisi käsitellä käteisvarojen lähteinä. Ilman RRSP-osuuksia RR:n tulot jäisivät alle puoleen vuodelle 2001 ennustetusta tasosta. Tämä käy selvästi ilmi seuraavista Deutsche Bankin huomautuksista: "RR:n tuloskehitys oli aivan liian riippuvainen nettokasvusta RRSP-osuuksien määrässä, joka käsitti 57 prosenttia sen vuoden 2000 EBIT:n (tulot ennen korkoja ja veroja Earnings Before Interests and Taxes, EBIT) kasvusta. Näiden osuuksien ja Vickersin oston vaikutuksen poistamisen jälkeen EBIT:n kasvusta ei jäänyt jäljelle mitään."⁷²

203. Deutsche Bank päätelee merkitsevän selkeää huolenaihetta, että noin 60 prosenttia EBIT:n kasvusta on peräisin yhdestä ainoasta lähteestä (RRSP:t), jonka ennustettavuus on rajallinen. Lisäksi odotettavissa oleva RRSP:n rahavirran suunnanmuutos lisää RR:n taustaliiketoimintaan kohdistuvia paineita, koska RR:n vastaanottamien osuuksien odotetaan supistuvan vuoden 2001 jälkeen. "Tämä merkittävä käänne edellyttää, että RR:n taustaliiketoiminnot tuottavat niin paljon enemmän, että EBIT kasvaa 300 miljoonaa Englannin puntaa vuonna 2005. Vain näin kyseinen "menetetty" voitto voidaan korvata. Tällaisen 300 miljoonan Englannin punnan lisäyksen havainnollistamiseksi voidaan todeta, että se merkitsee RR:n vuonna 2000 tuottaman EBIT-summan lähes kaksinkertaistamista, jos RRSP-osuudet vähennetään ilmoitetusta EBIT-luvusta."⁷³

204. RR:n kykyä käydä todellista kilpailua GE:n kanssa yhtäläisin ehdoin haittaavat myös sen rajalliset mahdollisuudet saada ulkoista rahoitusta. Avaruus- ja lentokoneeteollisuus sekä erityisesti lentokoneiden moottoreiden kehittäminen edellyttävät sekä suuria että pitkäaikaisia investointeja, jotka on useimmissa tapauksissa mahdollista rahoittaa vain sisäisin varoin. Lentokoneiden moottoreita valmistavalla sektorilla kilpailua voi esiintyä vain sikäli, kun valmistajat kykenevät rahoittamaan uusiin

⁷¹ Schroder Salomon Smith Barney'n RR:ää koskeva tutkimus, 5.3.2001.

⁷² Deutsche Bankin RR:ää koskeva tutkimus, 5.3.2001.

⁷³ Deutsche Bankin RR:ää koskeva tutkimus, 5.3.2001.

lentokonesovelluksiin tarkoitettujen moottoreiden kehittäjä. Ottaen huomioon suuret riskit, joita tällaisiin pitkäkestoisiin hankkeisiin sisältyy, rahoittajakumppanit eivät ole todennäköisesti halukkaita osallistumaan merkittävällä panoksella ja odottamaan ehkä yli kymmentä vuotta saadakseen selville sijoituksensa tuoton. Tästä syystä rahoituksen saatavuus on ratkaisevan tärkeää. RR voi venyttää tasettaan vain tiettyyn pisteeseen saakka, koska sillä ei ole tukena GE Capitalin kokoista yhtiön sisäistä rahoitusyhtiötä. [Ote GECASin hallituksen puheenjohtajan huomautuksista, jotka koskevat RR:n kilpailuasemaa ja joiden GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{74*}

205. Tämä rahoituksen saatavuuden rajallisuus estää RR:ää myös noudattamasta GE:n käytäntöä rahoittaa merkittävillä summilla lentokoneen runkoja valmistavien yhtiöiden kehittelykustannuksia varmistaakseen tuotteilleen yksinoikeusaseman. [Ote Honeywellin analyysistä, jossa arvioidaan kumppanuuteen GE:n tai RR:n kanssa perustuvien järjestelmätarjouksien etuja ja jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{75*}

206. GE:n tapaa käyttää rahoitusvoimaansa RR:ää vastaan voidaan havainnollistaa viimeaikaisella esimerkillä GE:n kyvystä yhdistää rahoitusvoimansa ja neuvotteluvoimansa asiakkaana.

[GE:n voittoa ja RR:n kykyä kilpailla kyseisten tarjousten kanssa koskeva kuvaus, jonka RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

207. [Ote [...]*:n kirjeestä RR:lle, jossa esitetään GE:n valintaan RR:n sijaan johtaneet syyt ja jonka RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{76*}

208. Tätä sopimuksen liittämistä muihin etuihin on käsitelty myös *Flight International* -aikakauslehden eräässä artikkelissa:

"Cargo Lifter on valinnut CL160-ilmalaivaansa GE:n CT7-8-akseliturbiinimoottorin, vaikka ohjelmaa läheltä seuranneista lähteistä saatujen ennakkotietojen perusteella RR:n Turbomeca RTM 322 olisi ollut ensimmäinen vaihtoehto tämän valtavan "lentävän nosturin" moottoriksi. CargoLifterin ja GE:n väliseen esisopimukseen kuuluvat moottorinvalmistajan toimittamat ja huoltamat jopa 50 moottoria – kuusi CL160 moottorisarjaa ja varaosat niihin."⁷⁷

⁷⁴ [katso edellä]*

⁷⁵ [katso edellä]*

⁷⁶ [katso edellä]*

⁷⁷ Artikkelin "GE Is Surprise Choice For Airship" *Flight International* -aikakauslehdessä 27.3.–2.4.2001, s. 30.

209. Lukuun ottamatta alkuperäisiin tuotteisiinsa liittyviä oheispalveluja ja 50 prosentin omistusosuuttaan Pembrokessa, RR ei ole kovin vahvasti vertikaalisesti integroitunut yhtiö. RR ei omista yksinään eikä sillä ole määräysvallassaan lentokoneiden leasingyhtiötä, joka vastaisi kooltaan GECASia. Pembroke on Irlantiin sijoittautunut keskikokoinen leasingyhtiö, joka on RR:n ja GATX:n (myös lentokoneiden leasingyhtiö) yhteisyritys. Pembroke omistaa 55 lentokonetta ja 23 tilattua on vielä toimittamatta, kun taas GECASin konekannassa on reilusti yli 1 000 lentokonetta. GECAS noudattaa vain GE:n moottoreita suosivaa toimintaperiaatetta, kun taas Pembroke tilaa muilla kuin RR:n moottoreilla varustettuja lentokoneita (kuten B737-koneita). Lisäksi Pembroken 20:n B717-koneen laivasto (kussakin kaksi RR:n BR715-moottoria) oli tilattu ennen kuin RR:stä tuli sen osakas joulukuussa 1998.
210. [Ote GECASin johtoon kuuluvan henkilön lausunnosta, joka koskee RR:n osakkuusyhtiön Pembroken kilpailuasemaa ja jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{78*}
211. [RR:n kapasiteetin käyttöaste, jonka RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{79*}
212. [Investointikustannukset ja hankkeiden toteutumisajat, joita RR:n tuotannon lisääminen edellyttää ja joiden RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{80*}
213. [Pääomainvestoinnit laitoksiin ja laitteisiin sekä hankkeiden toteutumisajat, joita RR:n tuotannon lisääminen edellyttää ja joiden RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*
214. [RR:n asemaa kilpailussa kaikista uusista moottoritilauksista koskeva kuvaus, jonka RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*
215. Vaikka yli 50 prosenttia maailman 35 suurimmasta lentoyhtiöstä (mitattu lentokoneiden ostomäärien perusteella) käyttää RR:n moottoreita, komission tutkimus on vahvistanut, että lentoyhtiöt, joissa RR on vakiintunut toimittaja (toisin sanoen toimittanut yli 60 prosenttia lentoyhtiön vielä tuotannossa oleviin lentokoneisiin asennetuista moottoreista), jää noin 15 prosenttiin kyseisistä johtavista lentoyhtiöistä (lentoyhtiöihin, joiden vakiintunut toimittaja on RR, kuuluvat British Airways, Cathay Pacific ja Garuda Indonesia).⁸¹

⁷⁸ [katso edellä]*

⁷⁹ [katso edellä]*

⁸⁰ [katso edellä]*

⁸¹ Alalla käytetään 60 prosentin rajaa määriteltäessä moottorin- tai lentokoneentoimittajan asemaa lentoyhtiöiden vakiintuneena toimittajana.

216. GE:llä on vakiintuneen toimittajan asema useimmissa muissa lentoyhtiöissä ja erityisesti 8–12:ssa suuressa eurooppalaisessa lentoyhtiössä (Air France, Lufthansa, KLM, SAS, Swissair, Alitalia, Iberia ja Virgin Atlantic Airways). Näin ollen GE:llä on kaikkia muita moottorintoimittajia huomattavasti paremmat mahdollisuudet hyödyntää yhtäläisyyden mukanaan tuomia etuja säilyttääkseen määräävän asemansa vakiintuneena toimittajana. Kuten edellä on mainittu, Euroopassa RR:llä on tällainen asema vain British Airways -lentoyhtiössä.
217. Vakiintuneen toimittajan aseman suomat merkittävät yhtäläisyys- ja mittakaavaedut antavat toimittajalle mahdollisuuden säilyttää osuutensa lentoyhtiön konekannasta tai kasvattaa sitä. Tietystä moottorintoimittajasta tietyn konetyypin osalta riippuvaiselle lentoyhtiölle, joka harkitsee jostain syystä toisen moottorinvalmistajan valintaa, aiheutuvat vaihtokustannukset ovat huomattavat.
218. [Ote RR:n komissiolle antamista lausunnoista, jotka koskevat vakiintuneeksi toimittajaksi tulemisen esteitä ja joiden RR katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{82*}
219. GE tunnustaa, että tämä haitta sen on vielä voitettava. Se voi käyttää joissakin tapauksissa apuna eri yksiköitään (GEAE, GECAS, GEES ym.) sellaisten lentoyhtiöiden suhteen, joiden vakiintuneena toimittajana on vielä P&W (tai joidenkin harvojen osalta RR). [Ote GEAE:n lähettämästä sähköpostiviestistä, joka koskee vakiintuneen toimittajan valinnan tärkeyttä moottorintoimittajaksi ja jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{83*}
220. RR:n mahdollisuudet löytää kumppaneita siviililentokoneiden moottorimarkkinoilla ovat myös rajalliset. Koska uusien lentokoneenmoottoreiden kehittäminen edellyttää valtavia investointeja, moottorinvalmistajan on hyvin tärkeä löytää kumppaneita, jotka sijoittavat varoja sen ohjelmiin ja jakavat niihin liittyviä riskejä.
221. Suurten liikennelentokoneiden moottoreihin liittyvät RRSP-kumppanit ovat käytännössä yksinomaan osajärjestelmien toimittajia, jotka voivat vastata osittain teknologian kehittelystä ja moottoriohjelman riskeistä sekä hoitaa joko osien suunnittelua ja tuotantoa tai vastata tärkeämmistä ja mittavammista tehtävistä kuten kokonaisen moottorilohkon suunnittelusta ja kehittämisestä. Päteviä suunnittelijoita, joilla on tarvittavat taloudelliset resurssit ja jotka ovat näin ollen todennäköisiä RRSP-kumppaneita, on vähän. Tällaisia ovat esimerkiksi Fiat, Ishikawajima-Harima, jäljempänä 'IHI', Kawasaki, Mitsubishi Heavy Industries, jäljempänä 'MHI', MTU, SNECMA ja Volvo.
222. MHI ja MTU suunnittelevat ja valmistavat moottoreiden osia. Moottorilohkojen suunnittelua ja kehittämistä voivat käytännössä harjoittaa vain MTU, SNECMA ja Fiat.

⁸² [katso edellä]*

⁸³ [katso edellä]*

Lohkojen suunnittelussa ja kehittämisessä on erottavissa selvästi toisistaan eri roolit, kuten Fiatin kyky osallistua vain vaihteiston suunnitteluun ja SNECMA:n ja MTU:n kyvyt laaja-alaisempaan osallistumiseen.

223. Edellä esitetyn perusteella RR näyttää jäävän huomattavasti heikompaan asemaan kilpailussa GE:n kanssa tulevista moottorisopimuksista. Näin ollen RR ei näytä pystyvän aiheuttamaan GE:lle todellista kilpailupainetta ottamatta riskejä, jotka vaarantaisivat koko sen lentokoneen moottoreihin liittyvän toiminnan tulevaisuuden.

1.B.4. TASAPAINOTTAVAN NEUVOTTELUVOIMAN PUUTTUMINEN

224. Osapuolet ovat väittäneet, että asiakkaiden tasapainottava neuvotteluvoima rajoittaa GE:n markkina-asemaa.
225. Komission tutkimuksessa ei ilmennyt tätä näkökohtaa tukevia seikkoja. Asiakkaat, jotka ovat joko lentokoneen rungonvalmistajia tai lentoyhtiöitä, näyttävät suosivan voimakkaasti GE:n tuotteita ja palveluja, kuten GE:n kasvava markkinaosuus lentokonetyyppien moottoreista ja lentoyhtiöiden moottorikannoista osoittaa.⁸⁴ Markkinatutkimus osoitti, että GE on käyttäytynyt useissa tapauksissa itsenäisesti suhteessa kilpailijoihinsa ja asiakkaisiinsa. Sen kyky toimia itsenäisesti johtuu sen ainutlaatuisen vahvasta rahoitusasemasta, vertikaalisesta integroitumisesta ja asemasta koko lentokoneteollisuuden toimitusketjussa.
226. GE:llä on hallussaan vankka sija lentoyhtiöiden konekannoissa. Lentoyhtiöiden markkinaosuudet ovat pieniä, koska minkään yksittäisen lentoyhtiön osuus vuosittaisista lentokonetilauksista ei ylitä 5 prosenttia. Kysynnän hajonnasta johtuu, etteivät yksittäiset lentoyhtiöt näytä pystyvän yksin käyttämään mitenkään merkittävää tasapainottavaa neuvotteluvoimaa.
227. Odotusten mukaista kaavaa noudattava lentoyhtiöiden ostokäyttäytyminen ja GE:n kyky vaikuttaa siihen merkittävästi viittaavat siihen, että GE kasvattaa jatkossa asemaansa kyseisten konekantojen vakiintuneena toimittajana ja lentoyhtiöiden riippuvuus GE:n tuotevalikoimasta lisääntyy. Kuten markkinatutkimus on osoittanut, edes suuret lentoyhtiöt, jotka ostavat suuria määriä GE:n tuotteita, eivät todennäköisesti käytä merkittävää neuvotteluvoimaa tai eivät ole halukkaita sitä tekemään. Tämä koskee esimerkiksi kaikkia suuria lentoyhtiöitä, jotka tarjoavat huolto- korjaus- ja kunnossapitopalveluja muille lentoyhtiöille (niin kutsutut tekniset palvelut). Niiden tarve kyetä tarjoamaan kyseisiä palveluja GE:n moottoreille velvoittaa ne pitämään yllä kaupallisia suhteita GE:n kanssa, joka on alkuperäinen laitevalmistaja. Koska tällaisilla

⁸⁴ GE on useimpien eurooppalaisten lentoyhtiöiden johtava moottorintoimittaja. Se on esimerkiksi lentoyhtiöiden Aer Lingus, Alitalia, KLM, Olympic ja TAP ainoa moottorintoimittaja ja muiden lentoyhtiöiden johtava toimittaja (prosenttiluvut tarkoittavat sen osuutta kunkin lentoyhtiön moottorikannasta): Air France (98 prosenttia), Austrian Airlines (81 prosenttia), Finnair (64 prosenttia), Iberia (72 prosenttia), Lufthansa (84 prosenttia), Sabena (81 prosenttia), SAS (79 prosenttia) ja Swissair (72 prosenttia).

lentoyhtiöillä on oltava mahdollisuus saada varaosia, lisenssejä ja tiedot korjausmenetelmistä sekä hyvä tietämys GE:n tuotteista, GE on niille välttämättömän kauppakumppanin asemassa. Tällaisissa olosuhteissa liikesuhteiden epätasapainoisuus rajoittaa niiden neuvotteluvoimaa.

228. Lentokoneen rungonvalmistajista jotkut ovat suuria (kuten Boeing ja Airbus) ja toiset pienehköjä yhtiöitä (kuten alueliikenne- ja liikesuihkukoneiden valmistajat). Ne ovat kuitenkin kaikki riippuvaisia lentoyhtiöiden lentokoneisiin ja moottoreihin kohdistamasta kysynnästä eivätkä voi jättää tätä kysyntää huomiotta. Lisäksi ne tarvitsevat pääomaa ja taloudellista tukea, jota GE on ilmeisesti niille usein aikaisemmin myöntänyt. Myös GECAS pystyy vaikuttamaan niihin merkittävästi tehdessään lentokonetilauksia. Markkinatutkimus on osoittanut, että GE:llä on mahdollisuus muuttaa lentoyhtiöiden lentokoneiden kysyntää vaikuttamalla siihen, mihin moottoreihin niiden kysyntä kohdistuu, ja se on myös menestyksekkäästi käyttänyt tätä mahdollisuutta. Näin ollen GE pystyy vaikuttamaan toiminnallaan lentokoneen runkoja valmistavien yhtiöiden kykyyn myydä lentokoneita lentoyhtiöille. Tämä asettaa lentokoneen rungonvalmistajat altavastajaan asemaan neuvotteluissa GE:n kanssa, mikä vaikuttaa huomattavasti niiden halukkuuteen käyttää tasapainottavaa neuvotteluvoimaansa. GE:n on myös useissa tapauksissa havaittu käyttävän vaikutusvaltaansa lentokoneen rungonvalmistajien valintoihin, koska se kykenee tarjoamaan niille kilpailijoidensa mahdollisuuksien ulottumattomissa olevia tuotteita ja palveluksia. Tämäkin heikentää halukkuutta käyttää tasapainottavaa neuvotteluvoimaa.

1.B.5. PÄÄTELMÄ

229. Suihkumoottorimarkkinoille on luonteenomaista suuret markkinoille tulon ja toiminnan laajentamisen esteet, GE:n asema monien lentoyhtiöiden vakiintuneena toimittajana, GE:n halukkuus käyttää suhteissa asiakkaisiin GE Capitalin rahoitusvoimaa, GE:n kyky laajentaa vertikaalista integroituneisuuttaan GECASin avulla, asiakkaiden neuvotteluvoiman vähäisyys ja GE:n välittömien kilpailijoiden heikkeneminen tai ajautuminen vähäpätöiseen asemaan. Näistä syistä GE näyttää kykenevän toimimaan riippumatta kilpailijoistaan, asiakkaistaan ja lopulta myös kuluttajista, joten se voidaan katsoa määräävässä asemassa olevaksi yritykseksi suurten liikennesuihkukoneiden moottoreiden ja suurten alueliikennesuihkukoneiden moottoreiden markkinoilla.

2. ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET JA MUUT KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET

2.A. ASIAN KANNALTA MERKITYKSELLISET MARKKINAT

2.A.1. MERKITYKSELLISET MARKKINAT

(1) TUOTEMARKKINAT

(a) Yleistä

230. Moottoreiden lisäksi Honeywell tuottaa useita muitakin ilmailualalla käytettäviä tuotteita, joita kutsutaan jäljempänä ilmailutekniikan tuotteiksi ja muiksi kuin ilmailutekniikan tuotteiksi tai yleisesti järjestelmiksi.

(b) Ilmailutekniikan tuotteet

231. Ilmailutekniikan tuotteilla tarkoitetaan useita erilaisia laitteita, joita käytetään lentokoneen ohjauksessa, navigoinnissa ja viestinnässä sekä lento-olosuhteiden arvioinnissa. Ilmailutekniikkamarkkinoita on arvioitu jo aikaisemmissa komission päätöksissä⁸⁵, joissa ne on jaettu kahteen osaan, eli suurten liikennelentokoneiden markkinoihin ja alueliikenne- sekä liikelentokoneiden markkinoihin. Jako näihin kahteen segmenttiin perustuu niiden välisiin eroihin tarjonnan ja kysynnän rakenteessa (alueliikenne-/liikelentokoneissa on lasiohjaamo, kun taas suurissa liikennelentokoneissa on perinteinen ohjaamo), lentokoneiden hinnassa, koossa, suorituskyvyssä ja teknisessä riippuvuudessa sekä asiakastyypeissä. Tällaisia eroja ei kuitenkaan ole alueliikenne- ja liikelentokoneiden välillä, kapearunkoisten ja laajarunkoisten suihkukoneiden välillä eikä pienten alueliikennelentokoneiden ja suurten liikennelentokoneiden välillä.

232. Suurten liikennelentokoneiden markkinoilla asiakkaat ovat lentokoneenvalmistajia (Airbus ja Boeing) ja lentoyhtiöitä. Yleensä lentokoneenvalmistajat asentavat ilmailutekniikan tuotteet lentokoneen ohjaamoon. Tämä merkitsee, että toisin kuin alueliikenne-/liikelentokoneiden osalta, lentoyhtiöt voivat valita/vaihtaa joitakin näistä tuotteista.

233. Alueliikenne- ja liikelentokoneiden markkinoilla asiakkaat ovat lentokoneenvalmistajia (kuten Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier, Raytheon tai Gulfstream) eivätkä lentoyhtiöitä. Useimmat tuotteet myydään lasiohjaamoon kuuluvina, jolloin

⁸⁵ Asiassa nro COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell tehty komission päätös 2001/417/EY, EYVL L 152, 7.6.2001, s. 1.

lentokoneenvalmistajat luottavat ilmailutekniikan tuotteita toimittavien yritysten ja järjestelmien integroinnista vastaavien yksiköiden yhteensovittamiskykyyn.

(c) Muut kuin ilmailutekniikan tuotteet

234. Muut kuin ilmailutekniikan tuotteet ovat erilaisia (osa)järjestelmiä kuten esimerkiksi varavoimalaitteita, lentokoneen ilmastointi- ja paineistusjärjestelmiä, jäljempänä 'ESC-järjestelmät', sähkövoimajärjestelmiä, pyöriä ja jarruja, laskeutumislaitteita ja lentokoneen valolaitteita, jotka kaikki ovat lentokoneen toiminnan kannalta erittäin tärkeitä tuotteita.
235. Komissio on määritellyt nämä muut kuin ilmailutekniikan tuotteet aikaisemmissa päätöksissään⁸⁶, joissa ei ole pidetty tarpeellisenä niiden tarkempaa jaottelua suurten liikennelentokoneiden, alueliikennelentokoneiden, liikelentokoneiden tai mahdollisten muiden lentokoneiden segmentteihin.

Ostajan spesifioimat laitteet ja valmistajan toimittamat laitteet

236. Lentokonejärjestelmät (ilmailutekniikan tuotteet ja muut kuin ilmailutekniikan tuotteet) on jaoteltava ostajan spesifioimina asennettuihin laitteisiin ja valmistajan toimittamiin laitteisiin. Ostajan spesifioimat laitteet ovat lentoyhtiöiden hankkimia, kun taas valmistajan toimittamien laitteiden hankinnasta vastaavat lentokoneenvalmistajat. Standardoidut ilmailutekniikan tuotteet (toisin kuin integroidut järjestelmät) ovat yleensä ostajan spesifioimia laitteita, mutta muut kuin ilmailutekniikan tuotteet (lukuun ottamatta nopeasti kuluvia osia kuten pyörät ja jarrut) ovat valmistajan toimittamia laitteita.
237. Ostajan spesifioimille laitteille on olemassa useita hankintalähteitä. Lentokoneen ostajat (lentoyhtiöt tai leasingyhtiöt) tekevät niiden välillä valinnan niistä kahdesta tai kolmesta tuotteesta, jotka lentokoneenvalmistaja on hyväksynyt. Lentokoneiden ostajat vaikuttavat merkittävästi valintaan siitä, mitä laitteita ehdotetaan ja mihin seikkoihin toimittajia hyväksyttäessä kiinnitetään ensisijaista huomiota. Tätä tarkoitusta varten lentoyhtiöillä ja leasingyhtiöillä on edustajansa neuvoo-antavissa komiteoissa. Leasingyhtiöt voivat liittoutua edustamaan pienehköjen lentoyhtiöiden etuja. Lentokoneiden ostajilla, jotka toimivat uusien konetyyppien ensiasiakkaina, on myös huomattava vaikutus lentokoneenvalmistajan laitevalintoihin. Suurten liikennelentokoneiden luokassa ARINCin⁸⁷ standardit ovat "toimialan hyväksymien"

⁸⁶ Yrityskeskittymän julistamisesta neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 nojalla yhteismarkkinoille soveltuvaksi 25 päivänä toukokuuta 1999 annettu komission päätös (asia nro IV/M.1493 – United Technologies/Sundstrand), EYVL C 206, 21.7.1999, s. 19.

⁸⁷ ARINC on Aeronautical Radio, Inc. -yhtiö, jonka suurimmat lentoyhtiöt omistavat ja jonka perustehtävänä on luoda lentoyhtiöille yhteinen toimintaympäristö. ARINCissa toimii komitea nimeltä Airline Electrical Engineering Committee, jäljempänä 'AEEC', jonka tehtävänä on edistää lentoyhtiöiden valinnanvapautta laatimalla ostajan spesifioimien ilmailutekniikan tuotteiden muotoa, asennustapaa ja tehtäviä koskevia standardeja. Standardoidut liitännät mahdollistavat lentoyhtiöille ilmailuteknisten laitteiden valinnan useiden toimittajien valikoimista.

standardien asemassa määriteltäessä teknisiä vaatimuksia. Lentokoneiden alkuperäiset valmistajat, potentiaaliset toimittajat ja lentokoneiden ostajat osallistuvat kaikki ARINCin määrittelemiä ominaisuuksia koskevien päätösten valmisteluun. Tyypillisiin teknisiin vaatimuksiin kuuluvat liityntöjen määrittelyt, suoritusvaatimukset, ympäristövaatimukset ja vaaditut varmentamistasot. Kun lentokoneenvalmistaja on varmentanut ilmailutekniikan toimittajan, lentoyhtiö neuvottelee tämän kanssa suoraan tuotehankinnoista.

238. Valmistajan toimittamat laitteet ostaa lentokoneen valmistaja eikä lentoyhtiö. Lentokoneen valmistajan toimittamat laitteet kilpailevat keskenään lentokonetyypin suunnittelu- tai kehittäelyvaiheessa. Lentokoneenvalmistaja määrittelee tekniset vaatimukset ottaen huomioon esimerkiksi asiakkaan toivomukset, järjestelmän yhteensopivuuden, lainsäädännön ja turvallisuusnäkökohdat. Konetyyppiä ensimmäisenä ostavat asiakkaat ja merkittävät ostajat kuten leasingyhtiöt voivat vaikuttaa neuvoo-antavien komiteoiden välityksellä lentokoneenvalmistajan tekemään valmistajan toimittamien laitteiden valintaan. Lentokoneenvalmistaja valitsee valmistajan toimittamien laitteiden myyjät tavallisesti hinnan, toimitusaikataulun ja toimitusriskin perusteella. Valinnassa noudatetaan tavallisesti karsintatyypistä menettelyä, kunnes viime vaiheeseen kelpuutetut kilpailijat tekevät lopullisen tarjouksensa tai ehdotuksensa, joista lentokoneenvalmistaja valitsee voittajan.
239. Valmistajan toimittama laite voi olla valmistajan tuotteille määrittämä standardi tai valmistajan määrittämä vaihtoehto. Valmistajan määrittämä standardi on saatavilla vain yhdestä hankintalähteestä, kun taas valmistajan määrittämä vaihtoehto on yksi lentokoneenvalmistajan kyseistä konetyyppiä varten varmentamista useammasta kuin yhdestä (tavallisesti kahdesta) keskenään korvattavissa olevasta tuotteesta, joiden välillä lentokoneen ostaja saa tehdä valinnan.

(2) MAANTIETEELLISET MARKKINAT

240. Kuten komissio on todennut aikaisemmissa siviili-ilma-alusten laitteita koskevissa päätöksissään⁸⁸, ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat maailmanlaajuiset.

2.B. KILPAILULLINEN ARVIOINTI

2.B.1. HONEYWELL ON JOHTAVA AVARUUS- JA LENTOKONETEKNIIKAN LAITTEIDEN TOIMITTAJA

(1) JOHDANTO

⁸⁸ Ks. asiassa IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation 27 päivänä maaliskuuta 1996 tehty komission päätös ja asiassa IV/M.290 – Sextant/BGTVDO 21 päivänä joulukuuta 1992 tehty komission päätös.

241. Honeywell on suurin avaruus- ja lentokonetekniikan alalla maailmanlaajuisesti toimiva muiden laitteiden kuin moottoreiden toimittaja, jonka myynti on [...] euroa. BF Goodrich on toiseksi suurin (myynti [...] euroa), vaikka se kilpaileekin pääasiassa eri markkinasegmenteillä. Hamilton Sundstrand, joka kuuluu UTC:hen, on [...] euron myynnillä kolmas ja Rockwell Collins [...] euron myynnillä neljänneksi suurin. Smiths/TI/Dowty -keskittymän toteuduttua Smiths on viidenneksi suurin avaruus- ja lentokoneiteollisuuden alan laitetoimittaja ja sen myynti on [...] euroa. Nykyinen Honeywell on ilmailutekniikan ja muun kuin ilmailutekniikan valmistajien keskuudessa 1980-luvulla alkaneen ja vuonna 1999 huipentuneen keskittymäaallon tulos. Johtava ilmailutekniikkajärjestelmien toimittaja Honeywell sulautui tuolloin erittäin merkittävän itsenäisiä ilmailutekniikkatuotteita ja muita kuin ilmailutekniikkatuotteita tuottavan komponenttitoimittajan AlliedSignalin kanssa.
242. Ilmailutekniikkatuotteissa yleensä⁸⁹ Honeywellillä on noin [50–60]* prosentin markkinaosuus. Sen pääkilpailijat ovat Collins ([20–30]* prosenttia), Thales, tunnettu aikaisemmin nimellä Sextant, ([10–20]* prosenttia) ja Smiths Industries ([0–10]* prosenttia). Nämä neljä toimijaa kattavat näin ollen noin [90–100]* prosenttia markkinoista, kun taas jäljelle jäävien 35 markkinatoimijan hallussa on noin [0–10]* prosenttia markkinoista. Viimeksi mainittuja voidaan pitää markkinoiden kapeiden erityislohkojen toimijoina, joilla on yksittäisiä ainutlaatuisia tuotteita ja jotka toisinaan ryhmittyvät keskenään tai suurten toimijoiden kanssa päästäkseen lentokoneenvalmistajien toimittajiksi ja antavat korvaukseksi tästä käytettäväksi teknistä osaamistaan.
243. Honeywell on myös johtava muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden toimittaja. Sen pääkilpailija muun kuin ilmailutekniikan markkinoilla on UTC tytäryhtiönsä Hamilton Sundstrandin välityksellä. Muilla kuten BF Goodrichillä, SNECMAlla (Messier-Dowty ja Messier-Bugatti osakkuusyhtiöineen) ja Liebherrillä on suppeampi tuotevalikoima.

(2) ILMAILUTEKNIikka

(a) Johdanto

244. Ilmailutekniikka kattaa noin 5 prosenttia lentokoneen ostohinnasta.⁹⁰ Markkinaosuudet⁹¹ yksittäisissä tuoteryhmissä, joiden on aiemmin määriteltä muodostavat erilliset markkinat, on esitetty seuraavassa.

⁸⁹ Kukin ilmailutekniikan tuote muodostaa kuitenkin omat markkinansa.

⁹⁰ Näissä luvissa ei ole otettu huomioon tulevien kassavirtojen nettonykyarvoa eivätkä ne näin ollen vastaa lentoyhtiöille aiheutuvia nettokustannuksia. Ilmailutekniikan arvioidaan aiheuttavan 20–25 prosenttia lentokoneen kaikista käyttökustannuksista.

⁹¹ Tämän jakson markkinatietojen perustana on tavallisesti käytetty osapuolten parhaita arvioita myyntiarvoista (vuodelta 2000), joita on oikaistu kolmansien antamien tietojen mukaisesti. Markkinat pitävät tehtyihin tilauksiin perustuvaa arvioita epätarkkana, koska alennukset, kannustimet ja tosiasiassa,

(b) Ostajan spesifioimat tuotteet⁹²

245. Säättukat näyttävät sadealueet, turbulenssin ja tietyissä malleissa myös tuulen nopeuserot. Honeywellin ainoa kilpailija on Rockwell Collins (lukuun ottamatta Thalesin rajallista läsnäoloa alueliikenne-/liikentokoneiden loholla. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Markkinaosuuksien jakautuminen on esitetty taulukossa 11.

TAULUKKO 11

Säättuka	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikentokoneet
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[30% - 40%]*
Thales	Ei mitään	[10% -20%]*

246. Comm/Nav-laitteilla – VHF/VOR (viestintä-/navigointilaitteilla) välitetään ja vastaanotetaan lentäjän puhetta ja muita maassa tai ilmassa sijaitseviin toimintakeskuksiin tulevia ja niistä lähteviä viestejä. Honeywellin ainoat kilpailijat ovat Rockwell Collins ja Thales. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Markkinaosuuksien jakautuminen on esitetty taulukossa 12.

TAULUKKO 12

Comm/Nav	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikentokoneet
Honeywell	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[50% - 60%]*
Thales	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*

247. SatCom-laitteilla (satelliittiviestintälaitteilla) lähetetään ja vastaanotetaan tietoja ja puhelimitse välitettyä puhetta satelliitin välityksellä maahan. Honeywell kilpailee näillä markkinoilla Rockwell Collinsin kanssa. Thalesilla, joka osti jokin aika sitten RACALin, voisi olla mahdollisuus tulla suurten liikennelentokoneiden SatCom-

että tilauksia pienennetään toisinaan hankintaprosessin myöhemmässä vaiheessa, vaikuttavat lopputulokseen huomattavasti.

⁹² Ostajan ja toimittajan spesifioimien laitteiden välisellä erolla on merkitystä vain suurten liikennelentokoneiden markkinoilla. Harvoja poikkeuksia lukuun ottamatta kaikki alueliikenne- ja liikentokoneisiin asennettavat ilmailutekniikan tuotteet ja muut kuin ilmailutekniikan tuotteet myydään toimittajan spesifioimina laitteina.

laitteiden markkinoille, koska RACAL on Honeywellin kumppani SatCom-laitteiden tuotannossa. Kuitenkin [kuvaus Honeywellin ja RACALin välisestä strategisesta liittoutumissopimuksesta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*⁹³. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Markkinaosuuksien jakautuminen on esitetty taulukossa 13.

TAULUKKO 13

SatComm	Suuret liikennelentokoneet	Alue liikenne-/liikennelentokoneet
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Thales	Ei mitään	[0% - 10%]*
Muut	Ei mitään	[0% - 10%]*

248. MMR-laitteiden (Multi-Mode Receiver, monitoimivastaanotin) avulla annetaan tarkkuuslähestymisopastusta lentokentille, jotka on varustettu perinteisillä maahan sijoitetuilla mittarilähestymisjärjestelmillä, ja satelliittipohjaista ei-tarkkuuslähestymisopastusta sisäänrakennetun satelliittipaikannusjärjestelmän (GPS-järjestelmän) avulla. Honeywellin kilpailijat ovat Rockwell Collins ja Thales. Rockwell Collins on kuitenkin riippuvainen Smiths-yhtiöstä, joka toimittaa Rockwellin MMR-tuotteisiin integroitavat lennonhallintajärjestelmät. Vaikka Honeywell on myös merkittävä itsenäisten GPS-laitteiden toimittaja, näiden laitteiden merkitys on vähenemässä suurten liikennelentokoneiden markkinoilla, koska nämä toiminnot on integroitu MMR-laitteisiin. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Markkinaosuuksien jakautuminen on esitetty taulukoissa 14 ja 15.

⁹³ [Kuvaus Honeywellin ja RACALin välisestä strategisesta liittoutumissopimuksesta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

TAULUKKO 14

MMR/GPS	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikellentokoneet
Honeywell	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[40% - 50%]*
Thales	[30% - 40%]*	Ei mitään
Muut	Ei mitään	[30% - 40%]*

TAULUKKO 15

Itsenäiset GPS-laitteet	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikellentokoneet
Honeywell	[40% - 50%]*	[30% - 40%]*
Litton	[50% - 60%]*	Ei mitään
Universal Avionics	Ei mitään	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	Ei mitään	[20% - 30%]*
Thales	Ei mitään	Ei mitään
Trimble Avionics	Ei mitään	[0% - 10%]*

249. Äänittimillä tallennetaan lentotiedot ja ohjaamon puheäänit. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Honeywell on johtava toimittaja ennen L-3 Communications -yhtiötä. Markkinaosuusien jakautuminen on esitetty taulukossa 16.

TAULUKKO 16

Äänittimet	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikellentokoneet
Honeywell	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	Ei mitään	Ei mitään
Thales	Ei mitään	Ei mitään
L3	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Muut	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

250. CMU-laitteilla/ACARS-järjestelmillä (viestintäyhteyksien hallintalaitteet / ilma-aluksen digitaaliset viestintäjärjestelmät) hoidetaan kaksisuuntaiset viestintäyhteydet tekstin ja tietojen välittämiseksi lentokoneen ja lennonjohdon välillä. Honeywell on merkittävin toimittaja Boeing-lentokoneisiin. Järjestyksessä seuraavia ovat Rockwell

Collins ja Teledyne. Honeywell on myös käytännössä ainoa integroitujen CMU-laitteiden toimittaja, koska sen AIMS-järjestelmä⁹⁴ on nykyisin ainoa varmennettu ja lentokoneeseen (B777:ään) asennettu järjestelmä⁹⁵. CMU-laitteita ei ole saatavana Airbus-koneisiin, mutta ATSU, jota Airbus Aerospatiale itse toimittaa, sisältää samat toiminnot kuin Boeingeissa käytetty CMU. Alueliikennelentokoneisiin tarkoitettujen CMU-laitteiden markkinoita ei ole juuri olemassa. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Markkinoiden jakautuminen on esitetty taulukossa 17.

TAULUKKO 17

CMU/ACARS	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikennelentokoneet
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*
Thales	Ei mitään	Ei mitään
Teledyne	[0% - 10%]*	Ei mitään

251. ACAS-järjestelmä (Airborne Collision Avoidance System) / TCAS-järjestelmä⁹⁶ auttaa estämään yhteentörmäyksiä havaitsemalla ja osoittamalla ympärillä olevien muiden lentokoneiden sijainnin ja antamalla äänisignaaleja sekä väistöohjeita (kehittyneet versiot). Moodi S -toisiotutkavastaimet toimivat yhdessä ACAS-prosessoreiden kanssa muiden lentokoneiden ja niiden sijainnin havaitsemisessa ja uhkaavan yhteentörmäyksen välttämiseksi tarvittavien toimenpiteiden määrittämisessä. Honeywellin kilpailijat näillä markkinoilla ovat Rockwell Collins ja L3 (joka osti AlliedSignal/Honeywell -keskittymän hyväksymisen ehtona myydyin osan Honeywellin liiketoimista). Osapuolet väittävät, että L3 on kapea-alaisena ilmailutekniikan tuotteiden valmistajana lisännyt myyntiään ACAS-järjestelmien markkinoilla samalla, kun Honeywell on menettänyt markkinaosuuttaan. L3:n kasvu johtuu kuitenkin suoraan sen Honeywelliltä AlliedSignal/Honeywell -keskittymän hyväksymisehtojen vuoksi ostamasta ACAS-liiketoiminnasta. Honeywellin oli myytävä teknisesti pitemmälle kehittynyt tuotteen voidakseen pitää vanhempaan teknologiaan perustuvat AlliedSignalin tuotteet. L3:lla oli vuosina 2000–2001 mahdollisuus hyödyntää useita siirtymäajan tukitoimenpiteitä ostettuaan ACAS-järjestelmät Honeywelliltä. Rockwell Collinsin markkinaosuus on supistunut viime vuosina merkittävästi. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Markkinaosuuksien jakautuminen on esitetty taulukossa 18.

⁹⁴ Lentokoneen tieto- ja hallintajärjestelmä (Aircraft Information and Management System, AIMS).

⁹⁵ Useat eurooppalaiset yhtiöt (mukaan lukien Thales ja BAe) käynnistivät noin kolme vuotta sitten hankkeen integroidun ohjaamojärjestelmän kehittämiseksi A380-koneeseen. Järjestelmään kuuluisivat CMU-laitteiden toiminnot, mutta hankkeen tuloksena ei ole vielä syntynyt konkreettisia tuotteita.

⁹⁶ ACAS-järjestelmästä käytetään Yhdysvalloissa nimitystä TCAS (Traffic Alert and Collision Avoidance System).

TAULUKKO 18

ACAS/TCAS	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikelentokoneet
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*
Thales	Ei mitään	Ei mitään
L3	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*

252. EGPWS/GPWS/TAWS. TAWS-maastovaroitusjärjestelmä (Terrain Avoidance Warning System, TAWS) on järjestelmä, joka antaa lentomiehistölle karttaa muistuttavan kuvan lähellä olevasta maastosta ja antaa äänivaroituksen kun kone on noin minuutin päässä maastosta (esimerkiksi maanpinnasta tai vuoresta). Honeywell on EGPWS-järjestelmällään (Enhanced Ground Proximity Warning System) varmennettua maastovaroitusjärjestelmää toimittavista yrityksistä lähes määrävissä asemassa. EGPWS-järjestelmää edeltänyt maan läheisyydestä varoitettava järjestelmä on GPWS (Ground Proximity Warning System). Markkinat ovat lähes 100-prosenttisesti Honeywellin hallussa. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] miljoonaa euroa vuodessa.
253. Osapuolten mukaan Honeywell ei ole määrävissä asemassa yksilläkään markkinoilla, koska markkinat ovat jopa EGPWS/GPWS-järjestelmien osalta nykyisin kilpaillummat kuin AlliedSignal/Honeywellin sulautuman aikoihin. Osapuolet väittävätkin, että Thales on kehittänyt ja tuonut markkinoille TAWS-laitteen, muut yhtiöt kuten BF Goodrich ja UPS Technologies ovat julkistaneet tietoja omista järjestelmistään ja Universal Avionics on jo voittanut (yhteistyössä Rockwellin kanssa) tarjouskilpailun, jonka Airborne-lentoyhtiö on järjestänyt B767-konekantansa varustamiseksi.
254. On totta, että Thales on kehittänyt EGPWS:n kanssa kilpailevan tuotteen (nimeltä CGAS), jota mikään lentoyhtiö ei kuitenkaan ole vielä ottanut käyttöönsä. Vaikka tuote on julkistettu yli vuosi sitten, sitä ei ole vielä saatu kaupaksi. Thalesin mukaan suureksi markkinoille tulon esteeksi on osoittautunut se, että tuote ei ole tullut tunnetuksi minkään vakiintuneen TAWS-tuotteen yhteydessä.
255. Myös BF Goodrich on ilmoittanut tulostaan markkinoille. Tosin sen TAWS-tuote soveltuu asennettavaksi vain harvoihin liikelentokoneisiin.
256. Universal Avionics on kehittänyt ja varmentanut oman TAWS-järjestelmän ja myös voittanut tammikuussa 2001 yhden tarjouskilpailun sopimuksesta Airbornen B767-koneiden varustamiseksi. Osapuolet ovat väittäneet, että Universal voitti

tarjouskilpailun liittoutumalla Rockwell Collinsin kanssa. Tämä on kuitenkin kiistänyt väitteen ilmoittamalla, että kyseisten yhtiöiden välillä ei ole minkäänlaista sopimusta.

257. Honeywellin johtava asema TAWS-järjestelmien markkinoilla ei kuitenkaan rajoitu vain itsenäisiin tuotteisiin. Sillä on huomattava markkinaosuus myös tuotteissa, joilta edellytetään TAWS-yhteentoimivuutta (GPS, FMC (Flight Management Computers, lennonhallintalaskimet), ohjaimet ja näytöt). Honeywell hyöttyy tosiseikasta, että se toimittaa suuren määrän tuotteita, joiden on oltava yhteentoimivia EGPWS-järjestelmien kanssa (esimerkiksi ACAS). AlliedSignal/Honeywell-sulautumaan liittyvän sitoumuksensa mukaisesti Honeywell on lupautunut pitämään standardinsa avoimina ja myymään EGPWS-moduuleja sekä tulevia TAWS-tuotteita syrjimättömin ehdoin kolmansille.
258. Näin ollen Honeywell kykenee tarjoamaan asiakkailleen laajempia kaupallisia tuotekokonaisuuksia kuin mikään muu toimittaja. Sen sijaan Universal Avionicsin kaltaisella yhtiöllä, jolla on tarjottavana vain yksi muu tuote suurten liikennelentokoneiden luokassa (jälkepäin asennettava lennonhallintalaite), on rajalliset mahdollisuudet päästä markkinoille ja tarjota samanlaisia (rahoituksellisia ja muita) kannustimia, jotka perustuvat laitekokonaisuuksia käsittäviin sopimuksiin. IRS-järjestelmät/AHRS-järjestelmät (Inertial Reference System eli inertialaskinjärjestelmä / Attitude-Heading Reference System eli asento- ja suuntalaskentajärjestelmä) ovat lentokoneen liikkeen sensoreita ja navigointisensoreita, joita käytetään muissa navigointijärjestelmissä. Honeywellin markkinaosuus on 80–90 prosenttia (koska se on Boeingin ainoa toimittaja). Littonilla on loput 10–20 prosenttia markkinoista. Alueliikenne-/liikelentokoneiden luokassa Honeywellin markkinaosuus on noin 80–90 prosenttia ja loput markkinoista on Littonin hallussa. AHRS-järjestelmissä, joita voidaan käyttää IRS-järjestelmän halvempaan vaihtoehtona alueliikennelentokoneissa, Thalesilla ja Collinsilla on vahva markkina-asema. IRS-/AHRS-järjestelmien markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa.
259. Osapuolet ovat väittäneet, että Honeywellin vahvalla asemalla IRS-järjestelmissä ei ole merkitystä, koska useimmat lentoyhtiöt ovat siirtyneet viimeisten kymmenen vuoden aikana itsenäisistä IRS-/AHRS-järjestelmistä yhdistettyihin ADIRS-järjestelmiin.
260. Honeywellillä on joka tapauksessa johtava asema kummassakin tuoteluokassa. Lisäksi osapuolet ovat väittäneet, että Littonin IRS-järjestelmien myynti alueliikenne-/liikesuihkukoneiden markkinoilla on viimeisten viiden vuoden aikana kasvanut Honeywellin osuuden kustannuksella (Littonilla [200 prosenttia kasvua]* verrattuna Honeywellin [50–60 prosenttiin]*). Litton on kiistänyt jyrkästi tämän oletuksen ja ilmoittanut myyneensä [100–150]* IRS-yksikköä [(30–40 lentokoneeseen)*] vuonna 1995 ja että sen myynti oli pysynyt ennallaan ennen laskua [100–200]* yksikköön vuonna 2000. Näin ollen Littonin markkinaosuus on rajallinen.

(c) Valmistajan toimittamat laitteet

261. FMS-laitteet (Flight Management System, lennonhallintajärjestelmä) auttavat koneen miehistöä laskemaan tehokkaimman lennon profiilin ja huolehtivat lentokoneen

automaattisesta suunnistuksesta. FMS-laitteiden markkinat ovat kasvussa (noin 8,5 prosenttia vuodessa) ja Smiths Industries on saavuttanut suurten liikennelentokoneiden luokassa merkittävän aseman. Honeywell on kuitenkin edelleen johtava toimittaja. Thales on tulossa markkinoille (valmistajan määrittämä vaihtoehto Airbus-koneisiin, kun tuote on ensin varmennettu). Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Markkinaosuuksien jakautuminen on esitetty taulukossa 19.

TAULUKKO 19

FMS	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikennelentokoneet
Honeywell	[60% - 70%]*	[30% - 40%]*
Smiths	[30% - 40%]*	Ei mitään
Universal Avionics	Ei mitään	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	Ei mitään	[10% - 20%]*
Thales	Tulossa markkinoille	Ei mitään
Trimble Avionics	Ei mitään	[0% - 10%]*

262. Alueliikenne-/liikennelentokoneiden segmentillä pienet toimijat kuten Trimble Navigation, Chelton Avionics ja Universal (jolla on yksi liikennelentokoneisiin jälkepäin asennettava tuote) ovat saavuttaneet merkittäviä asemia.

263. Ohjaimet ovat automaattiohjausjärjestelmiä. Honeywellin kilpailijat ovat Rockwell Collins ja Thales. Honeywellin asema heikkenee, kun uusi ohjainsukupolvi siirtyy elektroniseen ohjausteknologiaan, jossa Collinsilla ja Thalesilla on vahva asema. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Markkinaosuuksien jakautuminen on esitetty taulukossa 20.

TAULUKKO 20

Ohjaimet	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikennelentokoneet
Honeywell	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[40% - 50%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Muut	Ei mitään	[20% - 30%]*

264. Lentoarvolaskimilla lasketaan lentokoneen "todellinen" ilmanopeus, korkeus ja vertikaalinen nopeus. Honeywellillä on hyvin vahva asema, jota suurimmat ilmailutekniikan toimittajat eivät pysty uhkaamaan. Lentoarvolaskimia myydään kuitenkin suhteellisen harvoin itsenäisinä laitteina (niiden myynti osana yhdistettyä lentoarvojen inertiatietoyksikköä). Myös Smiths myy näillä markkinoilla jälkepäin asennettavia laitteita. Markkinoiden jakautuminen on esitetty taulukossa 21.

TAULUKKO 21

Lentoarvo-laskimet	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-/liikelentokoneet
Honeywell	[90% - 100%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	Ei mitään	[20% - 30%]*
Thales	Ei mitään	Ei mitään
Muut	[0% - 10%]*	[50% - 60%]*

265. Näytöt ovat elektronisia instrumenttijärjestelmiä, jotka näyttävät ilmailuteknisten osajärjestelmien lähettämiä tietoja. Thales on selkeässä johtoasemassa näyttömarkkinoilla (Airbus-koneissa se on ainoa toimittaja), kun taas Honeywell on johtava toimittaja pienehköjen alueliikennekoneiden segmentillä. Näiden markkinoiden kokonaisarvo (vain tehdasasennetut laitteet) on [...] euroa vuodessa. Markkinaosuuksien jakautuminen on esitetty taulukossa 22.

TAULUKKO 22

Näytöt	Suuret liikennelentokoneet	Alueliikenne-lentokoneet
Honeywell	[30% - 40%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Muut	Ei mitään	[0% - 10%]*

266. ADIRS-/ADIRU-laskimiin (Air Data Inertial Reference System/Unit, lentoarvojen inertialaskentajärjestelmä/-yksikkö) on yhdistetty lentoarvolaskimen ja inertiatietojärjestelmän toiminnot. Honeywell on merkittävin toimittaja [80–90]* prosentin markkinaosuudellaan ja loput markkinoista on Littonin hallussa.

267. Lentotiedotusjärjestelmillä on merkitystä vain alueliikenne-/liikelentokoneiden markkinoilla. Honeywell on johtava toimittaja [80–90]* prosentin markkinaosuudellaan ja loput markkinoista on Universalin hallussa.

(3) MUUT KUIN ILMAILUTEKNIKAN TUOTTEET

268. Muut kuin ilmailutekniikan tuotteet kattavat noin 3–5 prosenttia lentokoneen ostohinnasta.⁹⁷ Honeywellillä on useissa muissa kuin ilmailutekniikan tuotteissa erityisen vahva asema.

⁹⁷ Näissä luvissa ei ole otettu huomioon tulevien kassavirtojen nettonykyarvoa eivätkä ne näin ollen vastaa lentoyhtiöille aiheutuvia nettokustannuksia. Muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden arvioidaan aiheuttavan 20–25 prosenttia lentokoneen kaikista käyttökustannuksista.

269. Apuvoimalaitteet ovat pieniä kaasuturbiinimoottoreita, jotka sijaitsevat lentokoneen pyrstöosassa ja joita käytetään sähkövoiman lähteinä. Niiden avulla huolehditaan myös ilmanvirtauksesta lentokoneen matkustamoon ja ilman toimittamisesta paineilmakäynnistimiin lentokoneen ollessa maassa (nämä moottorit eivät tuota työntövoimaa). Honeywell on johtava toimittaja [70–80]* prosentin markkinaosuudellaan. UTC (Hamilton Sundstrand ja P&W Canada) vastaavat markkinoiden loppuosasta. UTC:n nykyisessä tuotevalikoimassa ei ole apuvoimalaitetta 200–400 matkustajan lentokonesegmentille. Osapuolet ovat väittäneet, että myös RR Deutschland, Microturbo (SNECMA) ja TRW Lucas valmistavat ja myyvät apuvoimalaitteita. Microturbo, joka omien sanojensa mukaan "keskittyy lähinnä kaasuturbiinien korjaukseen ja huoltoon", ilmoittaa, että se ei harjoita tällaista toimintaa. RR Deutschland ja TRW Lucas eivät ole koskaan kehittäneet suuriin liikennelentokoneisiin tarkoitettuja apuvoimalaitteita ja niiden kokemus muista lentokoneista on erittäin vähäinen. Markkinoilletulon esteet suurten liikennelentokoneiden apuvoimalaitteiden toimittajina olisivat edellä mainituille yhtiöille yhtä suuret kuin aivan uusille toimittajille.
270. ECS-järjestelmiin (Environment Control Systems, ilmastointi- ja paineistusjärjestelmät) kuuluu monenlaisia tuotteita, joita tarvitaan lentokoneessa eri tehtävien suorittamiseen. Näitä ovat i) ilmastointijärjestelmät, joiden avulla matkustajat saavat lämmittämällä/jäähdyttämällä käsiteltäviä ilmaa; ii) poistoilmajärjestelmät, joilla ohjataan moottorista otetun ilman jakelua ja sen toimittamista ilmastointi-, jäänesto- ja moottorin käynnistysjärjestelmiin; iii) matkustamon ilmanpaineen hallintajärjestelmät, joilla pidetään yllä miellyttävää ilmanpainetta matkustamossa lentokorkeuden vaihdellessa, ja iv) jäänestojärjestelmät, joissa käytetään moottorista otettua kuumaa ilmaa ja ohjataan se siipiin sekä moottorin tuloilma-aukkojen pinnoille, jotta niille ei muodostuisi jäätä. Honeywellin markkinaosuus on noin [30–40]* prosenttia, Liebherrin [20–30]* prosenttia, UTC:n [30–40]* prosenttia ja Parkerin [0–10]* prosenttia. Loput markkinoista ovat muiden yhtiöiden kuten Smithsin hallussa.
271. UTC on [40–50]* prosentin osuudellaan markkinajohtaja sähkögeneraattoreiden markkinoilla. Honeywellillä on [10–15]* prosenttia markkinoista ja Smithsillä sekä TRW/Lucasilla on kummallakin noin [20–30]* prosenttia. Apuvoimalaitteiden, ECS-järjestelmien ja sähkögeneraattoreiden markkinoilla järjestelmien integroitumisesta tulee entistä hallitsevampi tulevia kilpailumahdollisuuksia määräävä tekijä.
272. Lentokoneen pyörien ja jarrujen markkinoista Honeywellin osuus on [30–40]* prosenttia, BF Goodrichin osuus noin [30–40]* prosenttia, ABS:n osuus [10–20]* prosenttia ja SNECMA:n osuus [0–10]* prosenttia. Honeywell on viime aikoina keskittynyt suurten liikennelentokoneiden markkinoihin eikä enää toimi alueliikenne-/liikennelentokoneiden markkinoilla. [Kuvaus Honeywellin ja kolmannen välisestä integroitujen laskeutumislaitteiden toimittamista koskevasta strategisesta allianssisopimuksesta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*
273. Lentokoneiden valolaitteiden markkinoilla Honeywell on johtava toimittaja [40–50]* prosentin markkinaosuudellaan. Sen kilpailijoita näillä markkinoilla ovat Hella ([10–20]* prosenttia), Diehl ([0–10]* prosenttia) ja Teleflex ([0–10]* prosenttia). Loput

markkinoista jakautuvat kapeilla markkinasegmenteillä toimivien yhtiöiden (Bruce, Luminator) ja BF Goodrichin kesken.

274. Paino- ja tasapainotuslaitteissa, joita käytetään vain suurissa liikennelentokoneissa, markkinat ovat sataprosenttisesti Honeywellin hallussa.
275. Honeywell ei nykyisin toimi lennon aikana käytettävien viihdetuotteiden markkinoilla, jolla Collins on markkinajohtaja ([50–60]* prosenttia) ennen Thalesia ([20–30]* prosenttia) ja Matsushitaa ([30–40]* prosenttia). [Lennon aikana käytettävien viihdetuotteiden toimittamista koskevaan Honeywellin strategiaan liittyviä huomautuksia, joiden Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

2.B.2. HONEYWELLIN AINUTLAATUINEN TUOTEVALIKOIMA

276. Honeywellillä on kilpailijoistaan poiketen mahdollisuudet tarjota kaikkia ilmailutekniikan tuotteita. Kolmannet ovatkin vahvistaneet tämän Honeywellin tuotevalikoima-aseman ilmoittamalla, että ne eivät tiedä yhtään merkittävää ilmailutekniikan tai muun kuin ilmailutekniikan järjestelmää (suurten liikennelentokoneiden moottoreita lukuun ottamatta), joka olisi lentokoneen toiminnan kannalta välttämätön ja jota Honeywell ei pystyisi toimittamaan.
277. Osapuolet ovat esittäneet väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa, että mikään yhtiö ei pysty toimittamaan kaikkia lentokoneeseen asennettavia järjestelmiä ja että kilpailevat ilmailutekniikan tuotteiden toimittajat valmistavat joitakin korkealuokkaisia tuotteita (kuten lennon aikana käytettäviä viihdetuotteita), joita Honeywell ei valmista. Collinsin ja Thalesin asema lennon aikana käytettävien viihdetuotteiden johtavina toimittajina ei kuitenkaan vaikuta Honeywellin johtoasemaan. Lennon aikana käytettävät viihdetuotteet eivät ole lentokoneen toiminnalle olennaisen tärkeä järjestelmä, jollaisia ovat ilmailutekniikan ja muun kuin ilmailutekniikan tuotteet kuten apuvoimalaitteet, laskeutumislaitteet, ilmastointi- ja paineistusjärjestelmät jne. Lennon aikana käytettävien viihdetuotteiden valinnassa lentoyhtiön mieltymykset ovat lisäksi merkittävä valintaperuste, kun taas muiden järjestelmien osalta on lentoyhtiön kannalta suhteellisen yhdentekevää, minkä valmistajan tuotteita se käyttää. Kolmanneksi [Honeywellin lennon aikana käytettävien viihdetuotteiden markkinoita koskeva strategia, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*.
278. Osapuolet ovat myös väittäneet, että Honeywellin suurimmat ilmailutekniikka- ja muiden kuin ilmailutekniikkatuotteiden asiakkaat ovat yleensä lentokoneenvalmistajia eivätkä lentoyhtiöitä. Tämä pitää paikkansa, koska [suurin osa]* Honeywellin myynnistä on valmistajan määrittämiä laitteita, eli ostajina ovat lentokoneenvalmistajat. Ilmailutekniikan tuotteiden osalta Honeywell on kuitenkin ainoa toimittaja, joka tarjoaa yhtä paljon sekä ostajan spesifioimia tuotteita että valmistajan toimittamia tuotteita. Honeywellin merkittävä yhteistyö lentokoneenvalmistajien kanssa on tärkeää valmistajan toimittamien laitteiden kannalta (jotka hankitaan valintansa jälkeen tavallisesti vain yhdestä lähteestä konetyypin ja toisinaan myös sen johdannaisten koko elinkaaren ajan), mutta lisäksi se on suuri etu myös ostajan spesifioimien laitteiden kannalta. Koska ostajan spesifioimien laitteiden on oltava lentokoneenvalmistajan

varmentamia ja koska ensimmäisenä varmennettu tuote valtaa tavallisesti 50–70 prosenttia markkinoista, Honeywellillä on ainutlaatuiset mahdollisuudet varmistaa sekä valmistajan toimittamien että ostajan spesifioimien tuotteidensa myynti.

279. Osapuolten ilmoituksen mukaan Honeywellin täysi tuotevalikoima ei ole ainutlaatuinen, koska kilpailijat täyttävät tuotevalikoimissaan olevat aukot liittoutumalla keskenään. Markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, että liittoutuminen ei ole tyydyttävä tapa järjestää liiketoimintaa, koska se ei anna kilpailijoille mahdollisuutta tarjota yhtä laajaa tuotevalikoimaa kuin Honeywell. Osapuolet eivät ole myöskään kyenneet tyydyttävästi määrittelemään ja soveltamaan liittoutumisen käsitettä. Useimmat osapuolten esittämistä niin kutsutuista liittoutumisesimerkeistä liittyvät näet tavanomaisiin myyjän ja ostajan välisiin suhteisiin, jotka eivät selvästi riitä vaihtoehdoksi Honeywellin ainutlaatuiselle tuotevalikoima- ja tuoteintegraatiotarjonnalle.
280. Honeywell on selvästi ainoa laitevalmistaja, jolla on hallussaan kaikki ilmailutekniikan osajärjestelmät jokaisella markkinasegmentillä ilman merkittäviä aukkoja. Sen tärkeimpiin haastajiin kuuluvalta Rockwell Collinsilta puuttuu joitakin tuotteita, kuten erityisesti inertiatietojärjestelmät (jotka sen on ostettava Littonilta), EGPWS-järjestelmät ja lentoarvoanturit. Kolmas markkinatoimija Thales keskittyy voimakkaasti Airbus-koneisiin ja on heikko radio- sekä valvontatuotteiden toimittajana.
281. Suurten liikennelentokoneiden markkinoilla täydellinen tuotevalikoima on mahdollistanut Honeywellille johtoaseman edistyneiden ratkaisujen tarjonnassa asiakkaille. Honeywell pystyi esimerkiksi tarjoamaan AIMS-järjestelmää B777-koneeseen, koska se on yhdistänyt itse kehittämänsä vahvat tuotteet lennonhallintalaitteiden, näyttöjen ja huoltotoimintojen alalla. Rockwell Collins ei sen sijaan ole kyennyt tekemään kilpailukykyistä tarjousta, koska se ei toimi suurten liikennelentokoneiden lennonhallintalaitemarkkinoilla.
282. Kaikkien ilmailutekniikan alueiden hallitseminen on suuri etu tarjottaessa alueliikenne-/liikentokoneiden segmenttiin kuuluvia integrointihankkeita. Kun lentokoneen suunnittelu muuttuu jatkuvasti monimutkaisemmaksi ja lentokoneen valmistajien suunnittelukyky vähenee, kaikkien asiakkaiden (varsinkin alueliikenne- ja liikentokoneiden valmistajien) on tehtävä yhteistyötä järjestelmiä toimittavien alihankkijoiden kanssa. Tässä tilanteessa kilpailuetua saa sellainen toimittaja, jolla on tarjottavanaan muita suurempi tuotevalikoima.

2.B.3. HONEYWELLIN VAHVUUS PALVELUJEN TARJOAJANA

(1) ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEIDEN JA MUIDEN KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEIDEN HUOLTO, KORJAUS JA KUNNOSSAPITO

283. Ilmailutekniikan tuotteiden jälkimarkkinoiden vuotuinen liikevaihto on [...] ja ne kasvavat 5–10 prosenttia vuodessa. Jälkimarkkinat voidaan jakaa eri segmentteihin. Näitä ovat muutostyöt/mukautukset, linjahuolto (LRU, Line Replaceable Unit,

linjahuollon vaihdettavissa oleva yksikkö), raskas huolto, moottorihuolto ja laitehuolto. Kaikista huolto-, korjaus- ja kunnossapitokustannuksista linjahuolto aiheuttaa 20 prosenttia, moottorit 26 prosenttia, lentokoneen runko 17 prosenttia, järjestelmien muutostyöt 15 prosenttia ja komponentit tai laitehuolto 23 prosenttia.

284. Ilmailutekniikan ja muun kuin ilmailutekniikan alalla toimivat kilpailijat tarjoavat tavallisesti vain omien tuotteidensa huoltopalveluja. Yleisellä jälkimarkkinasegmentillä suurimpina toimijoina ovat lentoyhtiöt (65 prosenttia), näiden jälkeen alkuperäiset laitevalmistajat (30 prosenttia) ja itsenäiset palveluntarjoajat⁹⁸ (5 prosenttia).
285. Koska tekniikka kehittyy nopeasti, ilmailutekniikan tuotteita ei tavallisesti korjata, vaan jälkimarkkinoilla ne tavallisesti korvataan uudella samanlaisella tuotteella tai päivitetään. Päivitykset ovat jatkuva tulonlähde ja sellainen toimittaja, jolla on suurin asennettu laitekanta, saa myös mahdollisen päivitysurakan tavallisesti suorittaakseen.
286. Honeywell kuvaa jälkimarkkinoiden merkitystä seuraavasti: [ote Honeywellin sisäisestä asiakirjasta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]⁹⁹*. Honeywellin osalta alkuperäisen laitevalmistajan osuus kaikista tuloista on 30–40 prosenttia ja voittomarginaalit ovat noin [...]*. Jälkimarkkinoiden osuus on 40–50 prosenttia kaikista tuloista ja voittomarginaalit ovat noin [...]***¹⁰⁰.
287. Honeywell on merkittävä toimija jälkimarkkinoilla, joilla sen tuntiveloitukseen perustuvien huolto-ohjelmien (MCPH, Maintenance-Cost-Per-Hour) arvo on [...]*. Yhdysvaltain dollaria. Sen huolto-ohjelmat kattavat [30–40]* prosenttia ilmailuteknisistä laitteista, [70–80]* prosenttia ohivirtausmoottoreista, [40–50]* prosenttia apuvoimalaitteista ja [20–30]* prosenttia pyöristä ja jarruista. Honeywellin jälkimarkkinatulot ovat [...]*. Yhdysvaltain dollaria, mistä [50–60]* prosenttia koostuu osien myynnistä kolmansille.

(2) KOKONAISPALVELUT (NOSE-TO-TAIL)

288. Honeywell on ainoa alkuperäinen laitevalmistaja, joka pystyy tarjoamaan integroituja kokonaisratkaisuja (ilmailutekniikka, muu kuin ilmailutekniikka ja joissakin tapauksissa myös moottorit). Sen sijaan monien itsenäisten huoltoyhtiöiden on käytettävä useimmissa osajärjestelmiä koskevissa tehtävissä alihankkijoita.

2.B.4. HONEYWELLIN VAHVUUS TUOTTEIDEN INTEGROIJANA

⁹⁸ Markkinoilla toimivista itsenäisistä palveluntarjoajista suurimmat ovat Timco, Haeco, Bedek Aviation, FLS Aerospace ja jossain määrin myös sellaiset yhtiöt kuten Sogerma ja BF Goodrich Services.

⁹⁹ [katso edellä]*

¹⁰⁰ [Honeywellin luottamuksellisen sisäisen asiakirjan mukaan.]*

289. Integrointi tarkoittaa useiden tuotteiden suunnittelua niin, että ne on mahdollista liittää luontevasti yhteen integroiduksi järjestelmäksi. Honeywellillä on vahvat mahdollisuudet integroida kaikki lentokoneen järjestelmät. Sen tietotaito integroinnin alalla on yhtä hyvä tai parempi kuin lentokoneenvalmistajien tietotaito. Sillä on myös tarjottavanaan täydellinen tuotevalikoima. Lentokoneenvalmistajat turvautuvat yhä suuremmassa määrin toimittajien integrointikykyyn.
290. Väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa osapuolet ovat väittäneet, että lentokoneenvalmistajat eivät useimmiten suosi integroituja järjestelmiä ja että lentokoneenvalmistajat ovat useissa tapauksissa torjuneet integroidun järjestelmän turvataksaan mahdollisuuden valita järjestelmät yksilöllisesti. Markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, että integrointi on lentokoneenvalmistajille tärkeää, jos siitä vain on merkittävää etua esimerkiksi painon alenemisen, luotettavuuden kasvun, huoltokustannusten alenemisen ja toimittajien määrän supistumisen muodossa. Lentokoneenvalmistajien välisen kilpailun vuoksi on selvää, että tällaisia kustannusäästöjä tai muita kilpailuun vaikuttavia tekijöitä ei voi jättää huomiotta. Joka tapauksessa, vaikka lentokoneenvalmistajat olisivatkin joissakin tapauksissa estäneet integroinnin laajentamisen, Honeywell on kuitenkin osoittanut, että sillä on kannustimia maksimoida järjestelmävalikoimansa integroimalla niitä ja että keskittymän jälkeisen yksikön tarjottavissa ja integroitavissa olevien laitteiden arvo ylittää 50 prosenttia lentokoneesta sen koko elinkaaren aikana kertyvien tuottojen arvosta.
291. Osapuolet ovat myös väittäneet, että lentokoneen varsinainen moottori liitetään harvoin yhteen ilmailutekniikan laitteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan laitteiden kanssa. Näin ollen Honeywellin integrointikyvyllä ei olisi merkitystä, koska toimenpide ei vaikuttaisi siihen. Komissio on samaa mieltä osapuolten kanssa siitä, että suoranaista moottorin ja järjestelmien integrointia ei ole vielä tapahtunut. Tällainen integrointi on kuitenkin todennäköinen lähitulevaisuudessa (katso More Electric Aircraft Engine -hanke) ja kyseisen hankkeen oheisvaikutukset voisivat näkyä tulevissa lentokonetyypeissä. Yleisesti katsoen tosiasia on kuitenkin se, että keskittymän toteuduttua Honeywell, joka on ilmailutekniikan tuotteiden, muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden, moottorin säädinten ja tarvikkeiden toimittaja, saisi suoraan tietoja GE:n moottorien kehityksestä ja että tämä parantaisi Honeywellin asemaa johtavana ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden integroijana.
292. Järjestelmien integroinnin pitäisi periaatteessa joko alentaa merkittävästi lentokoneiden hintaa ja/tai tarjota lentokonekantoihin on todellista eriytyneisyyttä, josta lentoyhtiöt maksavat lisähintaa. Integraatiotasojä on kolme: ensimmäisellä tasolla on perusjärjestelmien integrointi, jossa toimittaja integroi useita osia (esimerkiksi integroitu [integrointihanke, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]* tai IHAS-järjestelmä¹⁰¹). Toisella tasolla järjestelmät (kuten ilmailutekniikan

¹⁰¹ IHAS-valvontajärjestelmässä (Integrated Hazard Awareness or Avoidance System) yhdistyy useita eri osia. IHAS-järjestelmän avulla tuotteita kuten TCAS ja säätutkalaitteita, joiden markkinoilla on kilpailua, voidaan yhdistää EGPWS-järjestelmään, jossa Honeywellillä on kiistaton asema. Lisäksi mikä tahansa kilpailija, joka haluaisi tarjota IHAS-järjestelmää, olisi riippuvainen Honeywellistä, koska tällä on hallussaan kaikki IHAS-järjestelmään sisältyvät kolme tuotetta. Rockwell Collins on ainoa yhtiö, jolla on näistä kolmesta kaksi omaa tuotetta. Thalesilta puuttuvat edelleen kaikki kolme. Honeywell on myös

ja oheislaitteiden ohjausjärjestelmät) integroidaan. Esimerkkejä näistä ovat [integroitihanke, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*¹⁰², Honeywellin Primus Epic ja Rockwellin Proline¹⁰³. Kolmannella tasolla järjestelmät ovat täysin integroidut toimimaan vain keskenään. Tällä tasolla toimittajasta tulee kumppani ratkaisujen kehittämisessä. Tämä taso ei ole vielä toteutunut suurten liikennelentokoneiden segmentillä, vaikka Honeywell on tarjonnut ratkaisua Raytheonille ja Bombardierille (kuten Epic-kokonaisratkaisua).

2.B.5. HONEYWELLIN VAHVUUS PAKETTIRATKAISUJEN TARJOAJANA

293. Integraatiostrategiansa lisäksi Honeywellillä on hyvät mahdollisuudet noudattaa strategiaa, jonka mukaan se muodostaa tuotteistaan erilaisia paketteja niputtamalla eri ratkaisuja. Niputtaminen tarkoittaa yksinkertaista kaupallista järjestelyä, jossa useita tuotteita yhdistetään paketiksi ja myydään kokonaishintaan.
294. Niputtamista tapahtuu kolmella eri tasolla. Ensimmäinen taso on lentokoneen tyyppisuunnittelu, jolloin valitaan valmistajan toimittamat laitteet. Koska nämä laitteet pysyvät lentokoneessa koko sen käyttöiän, kilpailulla on hyvin suuri merkitys. Erityisesti tämä koskee alueliikennelentokoneita, joiden kaikki laitteet ovat valmistajan toimittamia ja hankitaan vain yhdestä lähteestä. Seuraavalla tasolla lentoyhtiöt tai leasingyritykset valitsevat ostajan spesifioimat laitteet. Kolmas taso liittyy muutoksiin, päivityksiin ja jälkiasennuksiin esimerkiksi silloin, kun lentokoneeseen on asennettava uusi pakollinen ilmailutekninen osa.
295. Ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden niputtaminen lentoyhtiöitä varten tapahtuu toisella tasolla. Tämä niputtaminen koskee tuotteiden oston lisäksi myös varaosia ja huoltokustannuksia lentokoneen koko elinkaaren ajan. Airbus-lentokoneen osalta ilmailutekniikan tuotteiden toimittajan ja lentoyhtiöiden väliset neuvottelut koskevat ostajan spesifioimien tuotteiden lisäksi myös valmistajan toimittamia vaihtoehtoisia laitteita, koska lentoyhtiöille tarjotaan ylimääräisiä kannustimia (alennuksia kokonaispaketista, takuuajan pidennystä, alennuksia tulevista varaosatoimituksista, tavarana myönnettäviä alennuksia, ilmaistuotteita) tuotepaketin valitsemiseksi (ostajan spesifioimien tuotteiden tapauksessa paketin ostosta ja valmistajan toimittaman vaihtoehdon tapauksessa sen valinnasta). Lisäalennuksia tai

johtava järjestelmäintegroija, joka kykenee kehittämään IHAS-järjestelmää edelleen [potentiaalinen tuleva sovellus, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*.

¹⁰² [Kuvaus hankesuunnitelmasta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja].*

¹⁰³ Honeywellillä on vahva asema ([40–50]* prosenttia) integroitujen ilmailutekniikkayksiköiden markkinoilla. Primus Epic, joka sisältää kaikki ilmailutekniikkayksikön päätoiminnot ja korvaa useita itsenäisiä järjestelmiä, on tämän ohjainten integrointiasiantuntemuksen tuloksena syntynyt päätuote. Se on asennettu Raytheonin Hawker Horizonsiin, Embraerin ERJ-170:een ja Fairchild Dornierin 728JET:hen. Täydellisen Epic-yksikön käsittävä konetyypin kehittämistä koskeva kokonaistarjous (markkinoiden ensimmäinen) esitettiin Raytheonille sen PD 375/PD 383:a varten 2 päivänä marraskuuta 2000. Honeywell voitti sekä moottoreiden että täydellisen Epic-ilmailutekniikkayksikön osalta tämän konetyypin kehittämistä koskevan tarjouskilpailun. Toinen toimittaja ([40–50]* prosenttia) on Collins Proline 4 -sarjallaan, joka on suunniteltu lähinnä Bombardieria varten.

myönnytyksiä annetaan tavarana myönnettävinä alennuksina, ilmaisina kokeilulaitteina, ilmaiskoulutuksena, ilmaisina korvaavina yksiköinä, pidennettyinä takuuajoina tai varayksiköistä myönnettävinä alennuksina. Tyypillinen menettely on pienten kannustimien myöntäminen yksittäisistä tuotteista ja "mitä enemmän ostat, sitä paremmat kannustimet" -pyramidin rakentaminen. Toisaalta voidaan ehdottaa, että jatkossa tehdyt ostot vaikuttaisivat takautuvasti tiettyyn aikaan ostettujen tuotteiden hinnoitteluun (asiakasuskollisuuslennusten tapaan).

296. Väitetiedoksiintoon antamassaan vastauksessa osapuolet ovat väittäneet, että alalla ei ole noudatettu niputuskäytäntöä ja jos niin olisi tehty, se olisi voinut tapahtua vain asiakkaiden pyynnöstä. Komission markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, että alalla on tapana niputtaa tuotteita sekä kysyntä- että tarjontapuolen pyynnöstä. Suullisen kuulemisen yhteydessä saatiinkin vahvistus useille tapauksille, jotka osoittavat niputtamista tapahtuvan säännöllisesti. Osapuolet eivät kieltäneet kyseisiä tapahtumia, mutta luokittelivat ne uudelleen "useita tuotteita käsittäviksi tarjouksiksi" ja korostivat myös, että kyseiset käytännöt koskivat noin [20–30]* prosenttia Honeywellin liikevaihdosta.
297. Osapuolet ovat väittäneet, että tarjoukset, joihin sisältyy sekä ilmailutekniikan tuotteita että muita kuin ilmailutekniikan tuotteita, ovat edelleen harvinaisia ja että tuotteet valitaan niiden teknisten ominaisuuksien perusteella. Markkinatutkimuksessa on kuitenkin käynyt ilmi, että vaikka jokin aika sitten toteutetun Allied Signal/Honeywell -keskittymän vaikutukset markkinoilla ovat ilmenneet vasta viiveellä, sellaisten tarjousten määrä, joissa Honeywell on niputtanut ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita, on viimeisen puolen vuoden aikana lisääntynyt.

2.C. KILPAILIJAT

298. Rockwell Collins, Thales ja Hamilton Sundstrand (UTC) ovat Honeywellin kolme pääkilpailijaa. Kyseiset yhtiöt kattavat yli 85 prosenttia ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoista, ja tämä keskittynyt markkinarakente on pysynyt pitkään ennallaan.

(2) ROCKWELL COLLINS

(a) Johdanto

299. Kolmen suurimman ilmailutekniikan tuotteiden toimittajan markkinaosuus on noin 95 prosenttia¹⁰⁴. Honeywellin ja Thalesin lisäksi näihin kolmeen toimijaan kuuluu myös Rockwell Collins.

¹⁰⁴ Litton, Smiths, Teledyne ja L3COM ovat kapealla markkinasektorilla toimivia valmistajia, joilla on teknisesti pitkälle kehitetyt tuotteet ja jotka saavat toisinaan suurimman osan tuloistaan muilta markkinoilta (kuten Litton laivanrakennusteknisistä tuotteista). Nämä markkinatoimijat myyvät tuotteensa tavallisesti kolmelle suurimmalle valmistajalle, joilla on vakiintuneet asemat

300. Collins on osa Rockwell International Corporation -konsernia. Ilmailutekniikan tuotteiden lisäksi Collinsin emoyhtiö toimii myös teollisuusautomaatiolaitteiden alalla. Suurten liikennelentokoneiden ja alueliikenne-/liikelentokoneiden markkinasegmenttien lisäksi Collins suunnittelee ja valmistaa sotilaskäyttöön tarkoitettuja erilaisia elektroniikkatuotteita, ilmailutekniikan tuotteet mukaan lukien.
301. Rockwell International Corporation on julkistanut aikomuksensa siirtää strategisista ja rahoituksellisista syistä omistuksensa Collinsissa omille osakkailleen, kuten Rockwell on aikaisemmin tehnyt monille muillekin omistamilleen yhtiöille. Tämän toimenpiteen tuloksena Collinsista tulee itsenäinen julkinen yhtiö, jonka osakkeet noteerataan erikseen pörssissä.

(b) Rajallinen rahoitusvoima

302. Rockwellin suunnitelma luopua ilmailutekniikan tuotteita valmistavasta tytäryhtiöstään vaikuttaa merkittävästi Collinsin rahoitusasemaan ja [kuvaus strategiasta, jonka Collins katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*.
303. Vaikka Collinsin emoyhtiön markkina-arvo on noin 8 miljardia Yhdysvaltain dollaria (huhtikuussa 2001) ja se on näin ollen jo huomattavasti pienempi kuin GE tai Honeywell, emoyhtiöstään erotettu (todennäköisesti vuoden 2001 puolivälin tienoilla) itsenäinen Collins vastaa vain murto-osaa tärkeimmän suoran kilpailijansa koosta.
304. Näin ollen vaikka Collins on aikaisemmin pystynyt hyötymään emoyhtiönsä suuremmasta rahoituskyvystä, sen irtautuminen Rockwell-yhtymästä vie siltä mahdollisuuden voimakkaaseen rahoitustukeen, joka sillä vielä tytäryhtiön asemassa oli. Sen sijaan Honeywell pystyy käyttämään hyväkseen GE Capitalin rahoitusvoimaa. [Kuvaus Collinsiin kohdistuvista vaikutuksista, joiden Collins katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

(c) Rajallinen tuotevalikoima

305. Vaikka Collins on Honeywellin suurin haastaja alueliikenne- ja liikelentokoneiden markkinasegmentillä, Collins ei pysty tarjoamaan samanlaista tuotevalikoimaa kuin Honeywell. Collinsilta puuttuu useita avaintuotteita, kuten inertialaskentajärjestelmä (IRS), EGPWS-järjestelmä ja lentoarvoanturit.

lentokoneenvalmistajien ja lentoyhtiöiden toimittajina sekä maailmanlaajuinen palveluverkosto näiden asemiensa tukena. Useimmiten tuotteet kuten Littonin inertialaskentajärjestelmä tai Smithin lennonhallintalaitteet on integroitu Thalesin tai Collinsin tarjoamiin ratkaisuihin. Useiden tuotteiden markkinoilla L3 COM, Teledyne, Universal tai muut sellaiset toimijat ovat vakiinnuttaneet asemansa vähemmän tekniikkaa vaativien tuotteiden, kuten äänittimien, tulostimien, instrumenttien ja näyttöjen toimittajina.

306. Collinsilla ei ole myöskään Honeywellin tapaan tuotteita, joiden perusteella se voitaisiin kelpuuttaa ainoaksi toimittajaksi. On ilmeistä, että ilmailutekniikan tuotevalikoimansa rajallisuuden lisäksi Collins poikkeaa Honeywellista myös siinä, että se ei valmista muita kuin ilmailutekniikan tuotteita eikä lentokoneen moottoreita.

(d) Ei vertikaalista integraatiota

307. Collins muistuttaa GEAE:n kanssa moottorimarkkinoilla kilpailevia yhtiöitä sikäli, että Honeywellin keskittymän jälkeisestä tilanteesta poiketen sillä ei ole mahdollisuutta tukea ilmailutekniikan tuotteidensa myyntiä GECASin tapaisen integroidun leasingyhtiön avulla. Collins ei pystykään vaikuttamaan lentoyhtiöiden laitevalintoihin eikä se kykene tarjoamaan lentokoneenvalmistajille mahdollisuutta saada merkittäviä tilauksia GECASilta vastasuorituksena ainoan toimittajan asemasta tai sen valmistamien laitteiden ja komponenttien valinnasta valmistajan toimittamiksi laitteiksi.

(e) Välittömät vaikutukset

308. Osapuolet ovat ilmoittaneet, että Honeywellin asemasta huolimatta kilpailijat kasvavat Honeywellin kustannuksella ja että viimeisten viiden vuoden aikana erityisesti Collins on menestynyt Honeywelliä paremmin.
309. Collinsin ja Honeywellin asemia ja tuotteita koskeva analyysi osoittaa, että väite ei pidä paikkaansa. Jos sille kuitenkin on olemassa joitakin perusteluja, ehdotetun toimenpiteen toteutuessa ne todennäköisesti häviävät.
310. Suurten liikennelentokonetyyppien markkinasegmentillä Honeywell toimittaa pääosan laitteistoista moniin viimeisten viiden vuoden aikana käyttöön otettuihin uusiin ja aikaisemmista tyypeistä johdettuihin konetyyppeihin. Kyseisenä ajanjaksona varmennettuja konetyyppejä ovat Boeingin B717-200, B737NG, B757-300, B767-400ER, B767-300F/ER, B777-200ER ja B777-300 sekä Airbusin A300BY-600ST-Beluga, A319-100, A321-200, A330-200 ja A318. Samalla, kun Honeywellin keskimääräinen johtava markkina-asema koskee myös muita Boeingin konetyyppejä, se on saanut ainoan ilmailuteknisten laitteiden toimittajan aseman [suuren liikennelentokoneen tyyppiä koskeva mainita, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellista tietoa]* ja sen hallussa on laitteiston arvon mukaan laskettuna huomattava enemmistö sekä [suuren liikennelentokoneen tyyppiä koskeva mainita, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellista tietoa]* että [suuren liikennelentokoneen tyyppiä koskeva mainita, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellista tietoa]*. Vastaavasti Collinsilla on vain vähäinen osuus toimituksista Airbusin lentokoneeseen, johon Honeywell toimittaa yhdessä Thalesin kanssa pääosan laitteistoista arvon mukaan laskettuna. Viimeisten viiden vuoden aikana varmennetut konetyypit, joissa Honeywell on ainoa tai pääasiallinen ilmailuteknisten tuotteiden toimittaja, ovat myös eniten myytyjä lentokoneita.
311. Kun Honeywell on voittanut viimeisten viiden vuoden aikana järjestetyt ilmailutekniikan tuotteiden tarjouskilpailut kahdeksassa niistä kahdestatoista

tapauksesta, joissa uusi alueliikennelentokonetyyppi on tuotu markkinoille, Collins on saanut toimitukset hoitaakseen vain kahdessa tapauksessa. Lisäksi Collinsin molemmat voitot liittyvät samaan valmistajaan, [lentokoneenvalmistajaa koskeva maininta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*. Honeywellin kahdeksaa konetyyppiä koskevat voitot liittyvät sen sijaan kolmeen lentokoneenvalmistajaan (kolme konetyyppiä [lentokoneenvalmistajaa koskeva maininta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*, kaksi [lentokoneenvalmistajaa koskeva maininta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]* ja yksi [lentokoneenvalmistajaa koskeva maininta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*).

312. Valtaosa Collinsin suuriin liikennelentokoneisiin liittyvistä kaupoista on ostajan spesifioimien laitteiden myyntiä, joiden kaupassa se kilpailee nykyisin suoraan Honeywellin kanssa. Siksi Collins tulee olemaan hyvin riippuvainen lentoyhtiöiden halukkuudesta unohtaa toimiminen taloudellisin perustein (ostamalla sulautuneen yksikön tarjoamia niputettuja tuoteratkaisuja) ja valita edelleen Collinsin laitteita.

(f) Päätelmä

313. Edellä esitettyjen eri tekijöiden perusteella Collins on kiistatta yksi Honeywellin kilpailija, johon ehdotetulla keskittymällä olisi kielteinen vaikutus. [Collinsiin suullisen kuulemisen yhteydessä antama lausunto, jonka Collins katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

(3) THALES

(a) Johdanto

314. Thales (tunnettu aiemmin nimellä Thomson-CSF) on ranskalainen yhtiö, jonka toimialana on ammattielektroniikka ja tekninen suunnittelu kaupallisten ja puolustusalan markkinoiden tarpeisiin. Thales Avionics (tunnettu aiemmin nimellä Sextant Avionique) on Thalesin tytäryhtiö, joka toimii siviili- ja sotilasilmailutekniikan laitteiden toimittajana. Vuonna 1999 [suurin osa]* koko myynnistä liittyi siviili-ilmailuun ja loppuosa liittyi puolustuksen alaan (pääasiassa sotilaslentokoneisiin, ohjuksiin ja helikoptereihin).

(b) Rajallinen tuotevalikoima

315. Suurin osa Thalesin toiminnoista liittyvät valmistajan toimittamiin (vaihtoehtoisin) tuotteisiin. Thales on vasta jokin aika sitten tullut ostajan spesifioimien tuotteiden markkinoille, joilla sen markkinaosuus jää kilpailijoiden osuuksia huomattavasti pienemmäksi. Thalesilla on tarjottavanaan rajallinen tuotevalikoima ja siltä puuttuvat avaintuotteet kuten ADIRS-laskimet, säätutkat ja EGPWS-järjestelmät. Thales muistuttaa Collinsia sikäli, että sulautuneesta yksiköstä poiketen sillä ei ole mahdollisuutta niputtaa ilmailutekniikan tuotteitaan muiden lentokoneessa käytettävien

laitteiden kuten moottoreiden, apuvoimalaitteiden, ilmastointi- ja paineistusjärjestelmien, sähkögeneraattoreiden kanssa.

316. Thales Avionics on kolmas toimija ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla. Thalesin tuotevalikoima on kaiken kaikkiaan vaatimaton ja siitä puuttuu useita radio- ja valvontalaitteiden alan avaintuotteita, joten se ei pysty uhkaamaan Honeywellin yleistä johtoasemaa ilmailutekniikan tuotemarkkinoilla.
317. Thales on myös erityisen riippuvainen useista tuotteista (kuten lennonhallintalaitteista, säätutkista, inertialaskentajärjestelmistä, TCAS-järjestelmistä, TAWS-järjestelmistä, viestintä-/navigointijärjestelmistä), jotka se joutuu ostamaan kilpailijoiltaan (Honeywell mukaan lukien) voidakseen toimittaa integroituja järjestelmiä ja pyrkiä haastamaan paljon laajemmat tuotevalikoimat tarjoavat kilpailijansa. Thales joutuu esimerkiksi turvautumaan joihinkin Honeywellin ilmailutekniikan tuotteisiin, jotta se voisi tarjota täydellisen ilmailutekniikkakokonaisuuden Bombardierin DASH 8-400 -koneeseen, johon se on valittu ilmailutekniikan laitteiden integroijaksi.

(c) Ei vertikaalista integraatiota

318. Thales muistuttaa Collinsia sikäli, että GE:n kanssa keskittymän muodostaneesta Honeywellistä poiketen sillä ei ole mahdollisuutta saada ilmailutekniikan tuotteilleen tukea GECASin tapaisen leasingyhtiön toiminnoista ja palveluista. Thalesin rahoituskapasiteetti on rajallinen¹⁰⁵, eikä se näin ollen pysty tekemään samanlaisia kokonaisvaltaisia tarjouksia kuin sulautunut yksikkö ja markkinoimaan ilmailutekniikan tuotteitaan samalla periaatteella kuin Honeywell osana GE:tä.

(d) Päätelmä

319. Vaikka kiistaton tosiasia on, että Thales on menestynyt tarjotessaan joitakin tuotteitaan joihinkin lentokonetyyppeihin ja erityisesti Airbus-konetyyppeihin, se on edelleen erittäin riippuvainen pienestä määrästä suhteellisen vahvoja asemiaan muutaman konetyypin toimittajana. Tämä Thalesin keskitetty asema yhdistettynä siltä puuttuvaan kykyyn vastata GE Capitalin rahoitukselliseen vahvuuteen, GECASin vaikutukseen ja Honeywellin missä tahansa muodossa tekemiin niputettuihin tarjouksiin rajoittavat merkittävästi Thalesin kykyä kilpailla sen kanssa tarjouksen sisällöllisten ansioiden perusteella.

(4) HAMILTON SUNDSTRAND

(a) Johdanto

¹⁰⁵ Vertailun vuoksi voidaan todeta, että Thalesin ja kaikkien sen tytäryhtiöiden, Thales Avionics mukaan lukien, markkina-arvo on noin 8 miljardia Yhdysvaltain dollaria, eli pienempi kuin GE:n ja Honeywellin markkina-arvo.

320. Muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinat ovat hajanaisemmat ja niillä Hamilton Sundstrand on useine tuotteineen Honeywellin huomattavin kilpailija. Hamilton Sundstrand on P&W:n tavoin yksi UTC Corporationin tytäryhtiöistä. UTC osti Hamilton Sundstrandin vasta vähän aikaa sitten (kesäkuussa 1999) ja sen liikevaihto 2,5 miljardia Yhdysvaltain dollaria on alle 1 prosenttia UTC:n yhteenlasketusta vuotuisesta liikevaihdosta.

(b) Rajallinen tuotevalikoima

321. Vaikka Hamilton Sundstrand on ainoa Honeywellin kilpailija, jolla on tämän tuotevalikoimaan verrattavissa oleva muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden valikoima¹⁰⁶, sen asemaa markkinoilla heikentää sen täydellinen puuttuminen ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilta.

322. Vaikka Hamilton Sundstrand pystyy tarjoamaan tietyn valikoiman muita kuin ilmailutekniikan tuotteita, sillä ei ole sähkögeneraattoreita lukuun ottamatta johtavaa asemaa markkinoilla, joilla se toimii. Honeywell tai muut yhtiöt ovat aina Hamilton Sundstrandia vahvempia. On myös sellaisia markkinasegmenttejä, joilla Hamilton Sundstrandilla ei ole tuotteita tarjottavanaan. Hamilton Sundstrand ei esimerkiksi valmista apuvoimalaitteita lentokoneisiin, joiden matkustajamäärä on 200–400.

(c) Rajallinen rahoitusvoima

323. Sisaryhtiönsä P&W:n tavoin Hamilton Sundstrandilla ei ole rahoituskapasiteettia, joka olisi verrattavissa GE:n ja erityisesti GE Capitalin ehdotetun keskittymän tuloksena Honeywellille tarjoamiin mahdollisuuksiin.

324. Aiemmissä kappaleissa on osoitettu monin tavoin, miten GE:n suuret rahoitusvarat voivat vaikuttaa kilpailun tuloksiin. Kyseisiä käytäntöjä sovelletaan varsin todennäköisesti Honeywellin toimintoihin sitten, kun siitä on tullut osa GE:tä. GE:n yleinen rahoitustuki auttaa Honeywellin liiketoimintoja pysymään edellä sen kilpailijoista aina tarvittaessa ja vahvistaa näin ollen entisestään sen johtoasemia paitsi Hamilton Sundstrandiin nähden muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla, myös Collinsiin ja Thalesiin nähden ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla.

(d) Ei vertikaalista integraatiota

325. Hamilton Sundstrand muistuttaa Honeywellin kilpailijoita ilmailutekniikan tuotemarkkinoilla ja GEAE:n kilpailijoita moottorimarkkinoilla sikäli, että sillä ei myöskään ole mahdollisuutta käyttää GECASin kaltaista välinettä muiden kuin

¹⁰⁶ Kuten edellä on jo esitetty, Hamilton Sundstrandin merkittävimpiä avaruus- ja ilmailutekniikan tuotteita ovat apuvoimalaitteet, ilmastointi- ja paineistusjärjestelmät, sähkövoimalaitteet, moottorien osat, hydraulijärjestelmät ja pieni osuus ohjaimista.

ilmailutekniikan tuotteidensa myynnin edistämiseen. Ehdotetun keskittymän jälkeen Honeywellistä tulisi ainoa muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden toimittaja, joka on integroitunut leasingyhtiön kanssa.

326. Näin ollen Hamilton Sundstrandilta alkuperäisiä laitteita markkinoidessaan puuttuva kyky vaikuttaa lentoyhtiöihin GECASin tavoin rahoituksellisia kannustimia tai palvelusopimuksia käyttäen estää edelleen Hamilton Sundstrandia uhkaamasta Honeywellin tarjontaa sisällöllisin ansioin.
327. GECASin toimintaperiaate, jonka mukaan se valitsee GE:n tuotteilla varustettuja lentokoneita, yhdistettynä sen kykyyn ja kannustimiin tehdä tilauksia markkinoille tulevista tai lisämyyntiä kaipaavista lentokonetyypeistä vastasuorituksena siitä, että lentokoneenvalmistajat valitsevat GE:n laitteet tai myöntävät GE:lle ainoan toimittajan aseman, on myös sellainen GE:n ominaispiirre, jota Hamilton Sundstrand ei kykene Honeywellin tapaan hyödyntämään eikä jäljittelemään.

(e) Pöytäselitys

328. Edellä esitettyjen tekijöiden yhteisenä tuloksena on, että Hamilton Sundstrandin muita kuin ilmailutekniikan laitteita koskeva valmistustoiminta näyttää kuuluvan niihin toimintoihin, jotka todennäköisimmin kärsivät nopeasti ja huomattavasti ehdotetun keskittymän kilpailua rajoittavista vaikutuksista.

(5) MUUT KILPAILIJAT

329. Väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa osapuolet ovat väittäneet, että kaikilla potentiaalisilla toimittajilla on nykyisestä markkina-asetuksestaan huolimatta kannustimia harjoittaa innovaatiotoimintaa ja aiheuttaa näin Honeywellille kilpailupaineita. Ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla muut kuin kolme suurta toimittajaa ovat markkinoiden kapeilla erityissegmenteillä toimivia yhtiöitä, joiden innovointikyky on vahva mutta joiden kyky löytää asiakkaita (lentokoneenvalmistajia tai lentoyhtiöitä) on rajallinen. Kyseiset pienet kilpailijat ovat ilmoittaneet, että Honeywellin parantunut niputuskyky aiheuttaa niille lisääntyviä paineita ja että GE:n ja Honeywellin sulautuminen pahentaa tilannetta huomattavasti.

2.D. PÖYTÄSELITYS

330. Edellä esitetystä voidaan päätellä, että Honeywell on useiden ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden johtava toimittaja ja että yksikään kilpailija ei pysty itsenäisesti jäljittelemään sen laajaa tuotevalikoimaa.

3. LENTOKONEMOOTTOREIDEN SÄÄTIMET (MOOTTORIN KÄYNNISTIMET)

3.A. MERKITYKSELLISET MARKKINAT

3.A.1. JOHDANTO

331. Honeywellillä on merkittäviä markkina-asemia lukuisissa sellaisissa moottorin apulaitteissa ja säätimissä, joita tarvitaan suihkumoottoreissa huomattavia määriä. Vaikka GE ei toimi kyseisillä markkinoilla, keskittymän tuloksena syntyy vertikaalinen suhde. GE:llä onkin määräävä asema tuotantoketjun loppupäässä sijaitsevilla suihkumoottoreiden markkinoilla ja Honeywell on johtava toimittaja tuotantoketjun alkupäässä moottorin säädinten markkinoilla, erityisesti moottorinkäynnistinmarkkinoilla.

3.A.2. MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT

332. Moottorin säätimien avulla ohjaamosta tulevat komennot välittyvät moottoriin. Niihin kuuluvat seuraavat tuotteet: ilmaturbiinin käynnistimet, FADEC-järjestelmät (elektroninen moottorinohjaus, polttoaineen säädin, moottorigeneraattori, polttoaineen mittausjärjestelmä, vaihtovirtageneraattorit), työntövoiman kääntimen ohjain, venttiilit (päästöventtiilit, säätöventtiilit, jäänehkäisyventtiilit, magneettiventtiilit), jäähdyttimet (lämmönvaihtimet, lämmönvaihtimien sisään- ja ulostuloputket ohjausventtiileineen), anturit (paine-, lämpötila-, palo- ja värinäanturit, sytytysjärjestelmät), suodattimet ja sekalaiset osat (korvakkeet, taljat, vivut, moottorin seurantalaitteet, vanhat hydromekaaniset ja elektroniset ohjainyksiköt jne.).

333. Markkinatutkimuksen tuloksista voidaan päätellä, että koska kysyntä- ja tarjontapuolen korvattavuus puuttuu, edellä mainittujen yksittäisten tuotteiden olisi katsottava muodostavan erilliset markkinat. Kysyntäpuolen näkökulmasta on selvää, että kullakin tuotteella on suihkumoottorin toiminnassa oma erillinen tehtävänsä ja että sitä ei ole mahdollista korvata toisella tuotteella. Tarjontapuolen näkökulmasta samat toimittajat eivät tuota kaikkia näitä tuotteita, ja näin ollen niiden markkina-asetat vaihtelevat tuotteittain. Honeywell ei esimerkiksi toimita antureita, suodattimia eikä muita sekalaisia tuotteita. Moottorinsäädinten markkinoilla on suuret markkinoilletulon esteet. Ne johtuvat suurista teknisistä vaatimuksista, jotka toimittajien on täytettävä, ja mittavista kustannuksista, jotka toimittajanvaihdos aiheuttaa moottorinvalmistajille. Näin ollen yhden tuotteen hinnannousu olisi tuottavaa, koska se ei aiheuttaisi nopeasti eikä helposti toisen tuotteen toimittajan tuloa markkinoille, joilla hinta on noussut.

334. Komission markkinatutkimuksen tulokset ovat vahvistaneet osapuolten väitteen, että erillisten markkinoiden nimeäminen erityyppisten (suuriin liikennelentokoneisiin, alueliikennelentokoneisiin ja liikelentokoneisiin asennettavien) suihkumoottoreiden mukaan ei olisi asianmukaista. Vaikka erityyppisten moottoreiden monimutkaisuusaste vaihtelee (esimerkiksi moottorin säätimet ovat suurissa liikennelentokoneissa yleensä monimutkaisempia kuin alueliikenne- tai liikelentokoneissa), moottorin säätimet ovat

joko samankaltaisia tai niiden suunnitteluperiaate on samanlainen kaikkien näiden erityyppisten lentokoneiden suihkumoottoreissa. Jos eroavaisuuksia on, ne on mukautettu – mittakaavaa kasvattamalla tai supistamalla – kuhunkin moottorityyppiin soveltuvaksi. Näin ollen toimittajat pystyvät valmistamaan ja toimittamaan säätimiä kaikkien lentokoneiden suihkumoottoreihin.

335. Honeywell on yhden moottorinsäädintuotteen, moottorinkäynnistinten, johtava toimittaja.

3.A.3. MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT

336. Kuten komissio on todennut aikaisemmissa siviili-ilma-aluksien laitteita koskevissa päätöksissään¹⁰⁷, moottorinkäynnistinten merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat maailmanlaajuiset.

3.B. MARKKINAOSUUDET

337. Moottorin säädinten markkinoilla merkittävimpiä kilpailijoita ovat UTC (Hamilton Sundstrand), Parker, Woodward, Dunlop, Sumitomo, BAe Systems ja TRW/Lucas. Honeywellin ja sen kilpailijoiden markkinaosuudet on esitetty taulukossa 21. Koska markkinaosuuksista ei yleensä ole käytettävissä yksityiskohtaisia tietoja, arviointi perustuu osapuolten vuodelta 2000 peräisin oleviin maailmanlaajuisiin lukuihin, jotka markkinatutkimus on pääpiirteissään vahvistanut. Luvuista käy ilmi, että kilpailijoistaan poiketen Honeywell on läsnä kaikilla eri tuotemarkkinoilla ja se on moottorinkäynnistinten johtava toimittaja.

¹⁰⁷ Ks. asiassa IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation 27 päivänä maaliskuuta 1996 tehty komission päätös tai asiassa IV/M.290 – Sextant/BGTVDO 21 päivänä joulukuuta 1992 tehty komission päätös.

TAULUKKO 23

Apulaitteet ja säätimet	HON	Parker	Hamilton Sundstrand	Serck	TRW/Lucas	Bae Systems/Woodward	Dunlop	Muut
Moottorinkäynnistimet	[50–60%]*	-	[40–50%]* ¹⁰⁸	-	-	-	-	[0–10%]*
Sähköiset moottorin säätimet	[10% - 20%]*	-	[20% - 30%]*	-	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*
Polttoaineen säätimet	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*	-	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	[20% - 30%]*
Jäähdyttimet / lämmittimet	[30% - 40%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	-	[40% - 50%]*
Työntövoiman kääntimen ohjain	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	[50% - 60%]*
Moottorin venttiilit (kaiken-tyyppiset)	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*	-	-	-	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

338. Moottorinkäynnistimien kahden suurimman valmistajan Honeywellin ja Hamilton Sundstrandin hallussa on yli 90 prosenttia koko markkinoista. Markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, että Hamilton Sundstrandia ei tulisi pitää Honeywellin kilpailijana moottorinkäynnistimien markkinoilla. Tämä johtuu siitä, että sen moottorinkäynnistimiä asennetaan vain P&W:n moottoreihin¹⁰⁹, joten niitä ei tarjota markkinoilla. Tästä syystä taulukko 21 kuvaa tuotannon määrää eikä myyntiä markkinoilla. Hamilton Sundstrandin mukaan moottorinkäynnistinten hintojen pieni mutta merkittävä pysyvä korotus ei saisi sitä aloittamaan myyntiä vapailla markkinoilla. Jos Hamilton Sundstrand päättäisi myydä vapailla markkinoilla, tämä hyödyttäisi RR:ää, joka on P&W:n kilpailija tuotantoketjun loppupäässä moottorimarkkinoilla. Tuotantoketjun alkupäässä sijaitsevilta markkinoilta odotettavissa olevat voitot moottorinkäynnistinten myynnistä RR:lle eivät kuitenkaan voisi muodostua merkittävämmiksi kuin tappiot, joita P&W:lle saattaisi koitua moottorimarkkinoilla. Tämä johtuu moottorinkäynnistinten ja moottorien välisistä hinta- ja voittomarginaalieroista. Jos Hamilton Sundstrandin yhtymän sisäinen moottorinkäynnistinten myynti erotettaisiin myynnistä vapailla markkinoilla, Honeywellistä tulisi ainoa suuri riippumaton moottorinkäynnistinten toimittaja.

339. Osapuolet ovat väittäneet, että markkinaosuudet eivät osoita markkinavoiman suuruutta, koska toimittajien välinen kilpailu tapahtuu moottorin ollessa vielä kehitteillä. Toimittajien koko ja vahvuus, niiden kyky investoida moottoriohjelmiin (joille ovat ominaisia suuret ennakkoinvestoinnit ja hyvin pitkät odotusajat ennen kuin kassavirta muuttuu positiiviseksi), vahva tekninen suorituskyky ja kyky toimittaa tukipalveluja liikenteessä oleville koneille ovat avaintekijöitä ilmailutekniikan

¹⁰⁸ On huomattava, että Hamilton Sundstrand katsoo omaksi markkinaosuudekseen 30–40 prosenttia ja Honeywellin markkinaosuudeksi 60–70 prosenttia.

¹⁰⁹ Hamilton Sundstrandin omistaja on United Technology Corporation (UTC), joten se on P&W:n sisaryhtiö.

tuotteiden kaupassa. Komponentin/osajärjestelmän kanssa yhdessä toimivien lentokoneen moottoreihin ja runkoihin liittyvien järjestelmien perusteellinen tuntemus on tämän liiketoiminnan ehdoton edellytys. Kattava kokemus kyseisen tekniikan käytöstä avaruus- ja ilmailutekniikassa käytettävien suihkumoottorisovellusten yhteydessä on ratkaiseva peruste, joka vaikuttaa moottorinkäynnistimen toimittajan valintaan. Näin ollen markkinaosuus on osoitus toimittajien kokemuksen määrästä. Edellyttäen, että tutkimukseen ja kehitykseen on osoitettu riittävästi resursseja, markkinaosuus on lisäksi suora markkinavoiman mittari. Näin ollen voidaan päätellä, että suuret markkinaosuudet merkitsevät huomattavaa kilpailuetua tarjouskilpailuprosessin aikana, jolloin on osoitettava tuotteen luotettavuus ja aikaisempi kokemus sen käytöstä.

340. Kuten seuraavista kappaleista ilmenee, keskittymästä seuraa vertikaalisia kilpailun rajoituksia, joiden syynä on Honeywellin aseman lakkaaminen moottorin säätimiä GE:n kanssa kilpaileville suihkumoottorien valmistajille toimittavana riippumattomana valmistajana.

4. VAIKUTUKSET KILPAILUUN

4.A. JOHDANTO

341. Ehdotetusta keskittymästä seuraa kilpailua rajoittavia vaikutuksia, jotka johtuvat horisontaalisista päällekkäisyyksistä ja sulautuvien osapuolten toimintojen vertikaalisesta ja monialakeskittymälle tunnusomaisesta integroitumisesta. GE:llä on määräävät asemat suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla ja suurten alueliikennesuihkukoneiden moottoreiden markkinoilla. Toimenpide vahvistaa GE:n asemaa suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla ja suurten alueliikennesuihkukoneiden moottoreiden markkinoilla sekä johtaa määräävän aseman syntymiseen liikelentokoneiden suihkumoottoreiden markkinoilla. Honeywellillä on jo merkittävät johtoasemat ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla sekä moottorinkäynnistinten kaupassa. Toimenpiteen jälkeen Honeywell saa määräävän aseman ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla ostajan spesifioimissa laitteissa, valmistajan toimittamissa laitteissa ja valmistajan toimittamissa vaihtoehtoisissa laitteissa.

4.B. VALMISTAJAN TOIMITTAMAT ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET JA MUUT KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET

4.B.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN SYNTYMINEN

(1) HONEYWELLIN JA GE:N VERTIKAALINEN INTEGROITUMINEN SULKEE MARKKINAT

342. Ehdotetun toimenpiteen tärkein vaikutus valmistajan toimittamien ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoihin johtuisi Honeywellin toimintojen yhdistymisestä GE:n rahoitukselliseen vahvuuteen ja vertikaalisesta integroitumisesta rahoituspalveluihin, lentokoneiden osto- ja leasingtoimintaan sekä jälkimarkkinoilla tarjottaviin palveluihin.

343. Lentokoneenvalmistaja valitsee valmistajan toimittamat tuotteet yksinoikeusperiaatteella ja ne toimitetaan standardilaitteina käytettäväksi lentokoneessa koko sen elinkaaren ajan. Näin ollen tietyn tuotteen valmistajalle kyseisen tuotteen valinta valmistajan toimittamaksi laitteeksi tiettyyn lentokonetyyppiin voi taata pitkäaikaisen tulonlähteen. Tässä mielessä valmistajan toimittamat tuotteet ovat hyvin samankaltaisia kuin moottorit, joita toimitetaan yksinoikeudella (kuten Boeing 737 tai 777X). GE:n kykyä saada lentokonetyyppien moottoritoimittajana yksinoikeus käsiteltiin aikaisemmissa kappaleissa. Niissä todettiin, että tällaisen pitkäaikaisen tulovirran varmistamiseksi itselleen GE on käyttänyt merkittäviä rahoitusvarojaan ja vertikaalista integroituneisuuttaan, joiden avulla se on taivuttanut kyseisen lentokoneenvalmistajan myöntämään GE:lle yksinoikeuden moottorinvalmistajana. Vahvana rahoittajana ja lentokonehankintoihin vertikaalisesti integroituneena GE on onnistunut voittamaan kaikki yksinoikeutta moottorinvalmistajana koskevat merkittävät tarjouskilpailut.

344. Ehdotetun keskittymän jälkeen Honeywell pystyy välittömästi hyödyntämään GE Capitalin kykyä varmistaa sen tuotteiden valinta valmistajan toimittamiksi laitteiksi uusiin lentokonetyyppeihin. Käyttämällä hyväkseen rahoitusvoimaansa ja vertikaalista integroituneisuuttaan uusien lentokonetyyppien markkinoilletulon yhteydessä (esimerkiksi rahoituksella ja/tai GECASin tekemillä tilauksilla) sulautunut yksikkö pystyy edistämään Honeywellin tuotteiden valintaa valmistajan toimittamiksi laitteiksi ja estämään samalla kilpailijoilta mahdollisuuden saada omia tuotteitaan asennetuiksi kyseisiin uusiin lentokonetyyppeihin. Tämä viivästyttäisi Honeywellin kilpailijoiden tulevan kassavirran alkamisajankohtaa ja poistaisi niiltä tarvittavat tulot, joilla ne pystyisivät rahoittamaan tulevia investointejaan ja innovaatiotaan. Honeywellin tuotteet hyötyvät erityisesti GECASin asemasta merkittävänä lentokoneiden ostajana. Keskittymän toteuduttua GECAS laajentaisi GE:n tuotteita suosivan toimintaperiaatteensa koskemaan myös Honeywellin tuotteita sellaisten kilpailijoiden kuten Collins, Thales ja Hamilton Sundstrand vahingoksi sekä lopulta asiakkaiden vahingoksi. Koska lentoyhtiöt suhtautuvat suhteellisen välinpitämättömästi komponenttien valintaan, jonkin muun yhtiön kuin GE:n lentokoneenvalmistajalle tekemän tarjouksen hyödyt jäisivät merkitykseltään vähäisemmiksi kuin hyödyt, joita niille voisi koitua GECASin uusista lentokonehankinnoista.
345. Ottaen lisäksi huomioon GE:n vahvat kassavirrat, jotka ovat tulosta yritysryhmittymän johtavista asemista useilla eri markkinoilla, Honeywell saa keskittymän toteuduttua aseman, jossa se voi hyödyntää GE:n rahoitusvoimaa ja kykyä tukea ristiin eri liiketoimintasegmenttejään.
346. Näin ollen GE:n mahdollisuus käyttää strategisesti hyväkseen GECASin markkinayhteyksiä ja GE Capitalin rahoitusvoimaa Honeywellin tuotteiden eduksi tekee Honeywellista määräävässä asemassa olevan toimijan valmistajan toimittamien ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla, joilla se on jo johtoasemissa.
347. Kilpaileviin ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden valmistajiin toimenpide vaikuttaa niin, että niille ei tulevaisuudessa enää kerry tulovirtaa alkuperäisten laitteiden ja varaosien myynnistä. Tulevia tuloja tarvitaan uusien tuotteiden kehityskustannusten rahoittamiseen, innovaatioiden tukemiseen ja mahdollistamaan loikkaus vakiintuneen toimittajan tilalle. Koska Honeywellin kilpailijat syrjäytyisivät vähitellen markkinoilta Honeywellin ja GE:n yhdistymisen seurauksena, ne menettäisivät elintärkeitä tulolähteensä eikä niillä olisi enää mahdollisuuksia investoida tulevaisuutta varten kehittämällä lentokonejärjestelmien uutta sukupolvea.
348. Koska Honeywellin ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita valmistavat kilpailijat eivät pysty jäljittelemään GE:n rahoitusvoimaa ja vertikaalista integroituneisuutta mitenkään merkittävässä määrin (ks. edellä suuria liikennelentokoneita koskeva arvio), niiden pieni koko ja vähäinen rahoitusvoima vähentäisi todennäköisesti niiden kilpailuvoimaa markkinoilla, joilla GE:n liiketoimintaperiaatteiden laajentaminen Honeywellin tuotteisiin rajoittaisi merkittävästi niiden mahdollisuuksia voittaa tulevia tarjouskilpailuja.

*(2) GE:N JA HONEYWELLIN TUOTTEITA JA PALVELUJA SISÄLTÄVÄT
PAKETTITARJOUKSET SULKEVAT MARKKINAT*

349. Kuten edellä on kuvattu, tilannetta pahentaa uuden yksikön kyky tarjota lentokoneenvalmistajille tuotepaketteja. GE:n ja Honeywellin tuotetarjonnan toisiaan täydentävä luonne yhdistettynä niiden nykyisiin markkina-asemiin antaa sulautuneelle yksikölle mahdollisuuden ja taloudellisesti perustellut kannustimet rakentaa niputettuja tarjouksia tai tukea toisiaan ristiin eri tuotteiden myynnissä molemmille asiakasryhmille (ks. jäljempänä ostajan spesifioimia laitteita koskeva jakso).

**4.C. OSTAJAN SPESIFIOIMAT (JA VALMISTAJAN TOIMITTAMAT VAIHTOEHTOISET)
ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET JA MUUT KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET**

4.C.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN SYNTYMINEN

*(1) GE:N JA HONEYWELLIN TUOTTEITA JA PALVELUJA SISÄLTÄVÄT
PAKETTITARJOUKSET SULKEVAT MARKKINAT*

350. Keskittymän jälkeinen markkinarakenne mahdollistaa sulautuneelle yksikölle sellaisten tuotepakettien tarjoamisen, joita ei ole ennen keskittymää koskaan tarjottu markkinoilla ja joita vastaavia paketteja mikään kilpailijoista ei pysty yksinään tarjoamaan. Ehdotetun keskittymän seuraukset ostajan spesifioimiin ja valmistajan toimittamiin vaihtoehtoihin ilmailutekniikan tuotteisiin ja muihin kuin ilmailutekniikan tuotteisiin ilmenevät näin ollen sulautuneen yksikön mahdollisuutena myydä paketoituna toisiaan täydentäviä tuotteita, erityisesti ostajan spesifioimia ja valmistajan toimittamia vaihtoehtoisia ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita sekä moottoreita. Lentoyhtiöille myydään säännöllisesti ostajan spesifioimia laitteita ja valmistajan toimittamia vaihtoehtoisia laitteita erityisesti silloin, kun lentoyhtiö uusii tai täydentää konekantaansa. Kaikissa tällaisissa tapauksissa sulautunut yksikkö voi edistää Honeywellin valmistamien ostajan spesifioimien tuotteiden ja valmistajan toimittamien vaihtoehtoisten tuotteiden valintaa myymällä niitä osana suurempaa tuotekokonaisuutta, joka sisältää myös moottoreita ja GE:n tarjoamia oheispalveluja kuten huoltoa, leasingpalveluja, rahoitusta, koulutusta jne.
351. Täydentävien tuotteiden myyminen pakettitarjousten avulla voi tapahtua usein eri tavoin. Niitä voidaan myydä esimerkiksi sekalaiseksi kokonaisuudeksi niputettuna, jolloin täydentävät tuotteet myydään yhdessä hintaan, joka on koko tuotevalikoimaan sovellettavien alennusten ansiosta alhaisempi kuin niiden hinta myytäessä tuotteita erikseen. Niitä voidaan myydä myös valmiiksi paketiksi niputettuna, jolloin yksikkö myy vain pakettia mutta ei siihen kuuluvia yksittäisiä osia erikseen. Valmiiksi niputettu paketti voi olla niputettu myös teknisesti, jolloin paketin yksittäiset osat eivät toimi käytännössä muuten kuin osana paketoitua järjestelmää eikä niitä voi käyttää yhdessä muiden toimittajien valmistamien osien kanssa. Toisin sanoen osista on tehty yhteensopimattomia muiden toimittajien tuotteiden kanssa.

352. Tuote- ja palvelupakettien myyntikäytännön olemassaolo on vahvistunut toistuvasti markkinatutkimuksessa. Komission tutkimus onkin osoittanut, että kyseinen käytäntö on ollut alalla jatkuvaa. Komissio on myös arvioinut sekalaisia tuotepaketteja koskevat teoreettiset oletukset, jotka sille on esitetty osapuolten ja kolmansien toimittamissa taloudellisissa analyyseissä. Eri taloudelliset analyysit ovat aiheuttaneet teoreettisia kiistoja koskien erityisesti sekalaisen niputuksen taloudellista mallia, jonka yksi kolmansista on laatinut. Komissio ei kuitenkaan pidä tarpeellisena nojautua mihinkään tiettyyn mallin päätellessään, että pakettitarjoukset, joita sulautunut yksikkö pystyy tarjoamaan, sulkevat kilpailijat moottoreiden ja ilmailutekniikan / muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilta.
353. Ehdotetun keskittymän toteutuminen mahdollistaa sulautuneelle yksikölle pakettitarjoustensa hinnoittelun niin, että se voi houkutella asiakkaat ostamaan GE:n moottoreita ja Honeywellin ostajan spesifioimia sekä valmistajan toimittamia vaihtoehtoisia tuotteita syrjäyttäen kilpailijoiden tuotteet, mikä kasvattaa GE:n ja Honeywellin yhteenlaskettua markkinaosuutta molemmilla markkinoilla. Tämä johtuu sulautuneen yksikön rahoitusvoimasta, joka mahdollistaa sille pakettitarjoukseen sisältyvistä eri tuotteista antamiensa alennusten ristikkäistuen. Komission markkinatutkimuksen mukaan sekä lentokoneenvalmistajat että lentoyhtiöt ovat hintaherkkiä asiakkaita.
354. Sulautuneen yksikön kannustimet myydä niputettuja tuotteita voivat muuttua lyhyellä tai keskipitkällä aikavälillä esimerkiksi silloin, kun lentokonetyyppien ja lentokoneen varusteiden uusia sukupolvia kehitetään. Sulautunut yksikkö voi tarjota esimerkiksi niputettuja tuotepaketteja edullisempaan hintaan kuin yksittäisiä tuotteita, jolloin asiakkaalle jää mahdollisuus ostaa myös pakettiin kuuluvia yksittäisiä tuotteita, tai se voi tarjota vain niputettuja tuotteita. Tämän lisäksi sen voi myös odottaa harjoittavan teknistä niputtamista, eli se tarjoaisi tuotteitaan vain integroituna järjestelmänä, joka on yhteensopimaton kilpailijoiden valmistamien yksittäisten osien kanssa. Tämä saattaa vähentää kilpailijoiden kannattavuutta enemmän kuin sekalaisen tuotepakettien tarjoaminen ja lisätä näin markkinoiden sulkemisen todennäköisyyttä. Kilpailijoille tulee vaikeammaksi saada tuotteitaan markkinoille, koska tekninen niputtaminen supistaa niiden ulottuvilla olevia markkinaosuuksia. Kaiken kaikkiaan tekninen niputtaminen heikentää kilpailijoiden kannustimia kilpailla. Tällaisissa olosuhteissa ne eivät todennäköisesti aiheuttaisi paineita sulautuneen yksikön itsenäiselle toiminnolle. Integroitumattomilla kilpailijoilla ei olekaan mahdollisuuksia jäljitellä teknistä niputtamiskäytäntöä. Näiden kaupallisten menettelytapojen vuoksi sulautuneen yksikön odotetaan kasvattavan markkinaosuuksiaan. Kilpailijat menettänevät markkinaosuuksia ja niiden voitot supistunevat joissakin tapauksissa merkittävästi. Ottaen huomioon markkinaosuuksiensa odotettavissa oleva supistuminen ja kannattavuutensa heikkeneminen, kilpailijoiden on keskipitkällä aikavälillä päätettävä, pystyvätkö ne jatkamaan kilpailua markkinoilla ja haluavatko ne sen tehdä, jos sulautunut yksikkö toimii samoilla markkinoilla.
355. Keskittymä vaikuttaa lyhyellä aikavälillä ostajan spesifioimien tuotteiden ja valmistajan toimittamien vaihtoehtoisten tuotteiden toimittajiin. Ostajan spesifioimia tuotteita myydään ja ostetaan jatkuvasti, joten sulautuneen yksikön pakettitarjouksien vaikutukset tulevat ilmi heti, kun keskittymä on toteutunut. Kun komponenttien toimittajat eivät pysty tekemään niputettuja tarjouksia vastaavia tarjouksia, ne

menettävät markkinaosuuksiaan sulautuneen yksikön hyväksi ja niiden voitot supistuvat välittömästi kohtalokkaalla tavalla. Näin ollen keskittymä johtaa todennäköisesti markkinoiden sulkemiseen tiettyjen nykyisten lentokonetyyppien osalta, minkä seurauksena kilpailu poistuu näiltä alueilta.

(2) *PAKETTITARJOUKSIA KOSKEVAT OSAPUOLTEN VÄITTEET*

(a) *Johdanto*

356. Ilmoituksen tehneet osapuolet kiistävät tuotteiden niputtamisen tai pakettitarjousten toteuttamiskelpoisuuden tässä asiassa.

(b) *Osapuolet eivät ole markkinoillaan määrävissä asemassa*

357. Osapuolet väittävät, että kumpikaan niistä ei ole markkinoillaan määrävissä asemassa ja että määrävän aseman puuttuminen vähintään yksillä markkinoilla estää sulautunutta yksikköä niputtamasta tuotteita.

358. Komission markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, että GE on jo määrävissä asemassa suurten liikennelentokoneiden ja suurten alueliikennesuihkukoneiden moottoreiden markkinoilla ja että Honeywellillä on omilla tuotemarkkinoillaan johtava asema, joissakin tapauksissa jopa monopoliasema.

(c) *Asiakkaat seuraavat yksittäisten komponenttien hintoja*

359. Osapuolet väittävät, että asiakkaat eivät ole valmiita hyväksymään niputettujen tuotteiden yhtenäistä hintaa, koska ne haluavat arvioida yksitellen eri tuotteiden hintoja. Lisäksi osapuolet väittävät, että tämän vuoksi niputettuja tarjouksia ei ole alalla tehty ei tehdä tulevaisuudessakaan.

360. Komission markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, että osapuolten tarjouksiin voi sisältyä muun muassa sekalaista niputusta ja teknistä niputusta. Sulautunut yksikkö voikin tarjota samaa tuotetta kahteen eri hintaan sen mukaan, kuuluuko tuote niputettuun pakettiin vai ei. Alempaa hintaa noudatetaan luonnollisesti silloin, kun asiakas ostaa koko paketin. Sulautunut yksikkö pystyy tällä tavoin taivuttelemaan asiakkaansa taloudellisin perustein ostamaan tuotteitaan ja palvelujaan osana niputettuja tarjouksia eikä yksittäisinä tuotteina. Näin ollen asiakkaat saavat edelleen tietoonsa yksittäisten tuotteiden hinnat ja pystyvät tekemään järkisyihin perustuvan päätöksen siitä, onko yksittäisten tuotteiden ostaminen niputetun tarjouksen mukaan taloudellisesti kannattavaa.

(d) *Alalla harjoitetaan niputtamista*

361. Osapuolten väitteen mukaan ei ole olemassa historiallista näyttöä siitä, että aikaisempien tuotevalikoimaa laajentavien keskittymien seurauksena yksiköt olisivat siirtyneet käyttämään niputettuja tarjouksia lisätäkseen tuotteidensa keskinäistä täydentävyyttä. Honeywellillä on jo ennen keskittymää ollut mahdollisuus tarjota liikelentokoneisiin sekä moottoreita että komponentteja. Myös UTC voisi niputtaa moottoritarjouksiinsa säädinlaitteita kuten apuvoimalaitteita, ilmastointi- ja paineistusjärjestelmiä sekä sähkögeneraattoreita. Osapuolten mukaan ei ole kuitenkaan minkäänlaista näyttöä siitä, että Honeywell tai UTC olisivat alentaneet merkittävästi moottoreidensa hintoja edistääkseen muiden komponenttien myyntiä tai alentaneet merkittävästi komponenttiansa hintoja edistääkseen moottoreiden myyntiä. Komissio on eri mieltä väitteestä, että niputusta ei ole aikaisemmin tapahtunut. Seuraavissa kappaleissa on joitakin summittaisia esimerkkejä aikaisemmista niputustapauksista. Komissio katsoo myös, että ehdotettu keskittymä tuo mukanaan lisää mahdollisuuksia ja kannustimia noudattaa tällaisia menettelytapoja, kun otetaan huomioon sulautuneen yksikön kautta tarjolla olevan tuote- ja palveluvalikoiman ennennäkemätön laajuus.
362. [Esimerkki tarjouksesta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{110*}
363. Honeywell on myös maksimoinut tuotevalikoimansa sitomalla tuotteet teknisesti yhteen. Esimerkki tästä on Honeywellin AIMS-järjestelmä (yksinoikeudella Boeing 777 -mallissa), jossa on käytetty yhtiön omia liittimiä niin, että muiden toimittajien ratkaisuja ei voi niihin liittää.
364. Honeywell on tarjonnut [lentoyhtiön nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* [...] prosentoin alennuksen tulevista varaosatoimituksista yksittäisiin valmistajan toimittamiin laitteisiin (mukaan lukien lennonhallintajärjestelmät ja ADIRU-laskimet), [...] prosentoin alennuksen TCAS-järjestelmästä ja [...] prosentoin alennuksen SatCom-järjestelmästä. Tarjouksessa mainitaan lisäksi, että jos [lentoyhtiön nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* valitsee kaikki nämä tuotteet Honeywellin valikoimasta, se saa lisäalennuksia: [...] prosenttia valmistajan toimittamista varatuotteista, [...] prosenttia TCAS-järjestelmästä ja [...] prosenttia SatCom-järjestelmästä.¹¹¹.
365. Lisäksi [lentoyhtiön nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* tehdyssä CMU-laitteiden ja äänentallentimien toimittamista noin [...] lentokoneeseen koskevassa tarjouksessa ([päiväys, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]*)¹¹² AlliedSignal (nykyinen Honeywell) tarjoutui laajentamaan takuun koskemaan kaikkia, myös aiemmin [lentoyhtiön nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* toimitettuja laitteita [kestoajaksi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]*, jos [lentoyhtiön nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* ostaa sekä CMU-laitteet että niihin kuuluvat

¹¹⁰ [katso edellä]*

¹¹¹ Honeywellin sisäisten asiakirjojen mukaan.

¹¹² Honeywellin sisäisten asiakirjojen mukaan.

äänentallentimet. Tämä merkitsi takuuajan pidentämistä [kesto aika, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* laitetyypistä riippuen. Yksittäisiä tuotteita varten tarjottu takuu aika oli vain [kesto aika, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* laitteista riippuen.

366. Tutkiessaan niputtamista tuotevalikoimaa laajentaneiden keskittymien yhteydessä komissio tarkasteli UTC:n (P&W:n ja Hamilton Sundstrandin yhdistyminen kesäkuussa 1999) ja nykyisen Honeywellin muodostumista. Vaikka seuranta-ajanjakso on lyhyt, Honeywell kykeni ensimmäisenä yhtiönä paketoimaan moottorit, moottoreiden huollon ja ilmailutekniikan tuotteet vuoden 2000 alussa¹¹³ ja onnistui voittamaan tarjouskilpailun [lentokonetyyppi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* varustamisesta syksyllä 2000, mitä kuvataan lähemmin jäljempänä. Näin ollen komissio ei voi katsoa edellä esitetyn väitteen kumoavan niputtamisen todennäköisyyttä.
367. AlliedSignal/Honeywell-sulautuman jälkeen on järjestetty tarjouskilpailut kahdesta konetyypistä, joihin Honeywell on pystynyt tarjoamaan suurimman osan järjestelmistä, moottorit mukaan lukien. [Lentokonetyypin varustamista koskeva tarjouskilpailu, joka on kuvattu Honeywellin sisäisissä asiakirjoissa ja jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{114*}
368. Toinen tarjouskilpailu koski [lentokonetyypin malli, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* ja siinä Honeywellin moottoreista ja ilmailutekniikan tuotteista niputtama tarjous hyväksyttiin. [Lentokonetyypin malli, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]^{115*} on kuvaava esimerkki niputusvoimasta, jonka Honeywell sai sulaututtuaan AlliedSignalin kanssa. [Lentokonetyypin varustamista koskeva tarjouskilpailu, joka on kuvattu Honeywellin sisäisissä asiakirjoissa ja jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*
369. Sen sijaan UTC:n tytäryhtiöllä P&W:llä ei näytä GE:stä ja Honeywellistä poiketen olevan markkinavoimaa eikä määräävää asemaa minkään tuotteen osalta. P&W:llä ei näytä myöskään olevan rahoituksellista taustatukea, joka olisi verrattavissa GE Capitalin tarjoamaan tukeen. Se ei myöskään ole suuri lentokoneiden ostaja eikä merkittävä leasingpalveluiden tai muiden lentoyhtiöille tarjottavien oheispalvelujen toimittaja. Honeywell on kuitenkin itse nimennyt kolme tapausta, joissa UTC on "uhrannut järjestelmiä" voittaakseen moottoreiden toimittamisesta käydyn tarjouskilpailun [Honeywellin sisäisten asiakirjojen mukainen UTC:n liiketoimintastrategiaa koskeva kuvaus, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*. Räikein esimerkki oli [Honeywellin sisäisten asiakirjojen

¹¹³ Ks. asiassa COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell 1 päivänä joulukuuta 1999 tehty päätös.

¹¹⁴ [katso edellä]*

¹¹⁵ [katso edellä]*

mukainen UTC:n liiketoimintastrategiaa erään lentokonetyypin osalta koskeva kuvaus, jonka GE katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{116*}

370. Esimerkkejä ristikkäistuesta on löytynyt myös markkinatutkimuksen aikana. Honeywell on esimerkiksi jo ryhtynyt harjoittamaan tällaista niputusta useiden lentoyhtiöiden suhteen – esimerkiksi kuvaus lentoyhtiöille tehdyistä tarjousesimerkeistä.

(e) Laitteiden valinnan aikataulu ei mahdollista niputusta

371. Osapuolet ovat myös väittäneet, että niputtaminen on epätodennäköistä uusien lentokonetyyppien yhteydessä, koska laitevalinnan aikataulu saattaa venyä useiden vuosien mittaiseksi. Osapuolet väittävät esimerkiksi, että moottorinvalinnan ja ilmailutekniikan laitteiden tai muiden kuin ilmailutekniikan laitteiden valinnan ajallinen ero voi olla jopa kahdesta neljään vuoteen suuria liikennelentokonetyyppejä kehiteltäessä ja jopa kolme vuotta alueliikennesuihkukonetyyppejä kehiteltäessä. Osapuolet väittävät myös, että eri tuotteiden valintaprosessi tapahtuu eri työryhmissä. Osapuolet päätelevät tästä, että pitkät hankinta-aikataulut ja eri vastapuolien vaikutus voi murtaa tuotteiden niputtamisen vaatiman hetkellisyyden.
372. Komission markkinatutkimus ei ole tukenut tätä väitettä, koska valintaprosessin aikataulua voidaan mukauttaa tapauskohtaisesti sen aikana ilmenevien hankintamahdollisuuksien mukaan. Viimeaikaiset esimerkit osoittavatkin, että [lentokonetyyppi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]*, [lentokonetyyppi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* ja [lentokonetyyppi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* varten lentokoneen järjestelmät on valittu moottoreiden valinnan kanssa suunnilleen samanaikaisesti. Myös [lentokonetyyppi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* tapauksessa moottorin valinnasta ja ilmailutekniikan tuotteiden valinnasta ilmoitettiin samanaikaisesti [päivämäärä, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]*. Suurten liikennelentokoneiden markkinoilla [suuri liikennelentokone, jonka tyyppiä Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* varten moottorit valittiin yhtä aikaa apuvoimalaitteiden ja ilmastointi- ja paineistusjärjestelmien kanssa [päivämäärä, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]*, kun taas ilmailutekniikan laitteet valittiin vain kolme kuukautta myöhemmin.
373. Edellä esitetyn perusteella ei voida pitää toteen näytettynä, että järjestelmien valintaprosessia ei olisi mahdollista mukauttaa sellaisen aikataulun mukaiseksi, joka mahdollistaa niputuksen. Myös pitkäksi venyneen hankinta-aikataulun puitteissa voidaan aina tehdä sopimusjärjestelyjä, jotka mahdollistavat niputuksen. Niputettuja tuotepaketteja ei tarvitsekaan koota yhdellä kertaa, koska mitkään tekniset ongelmat eivät estä viivästynyttä tuotteiden niputusta. Käytännössä tämä tapahtuu niin, että sulautunut yksikkö tarjoaa jälkikäteen toteutuvia alennuksia, jotka kasvavat asteittain asiakkaan yksiköltä lopullisesti ostamien tuotteiden määrän mukaan. Näin ollen asiakkailta on mahdollisuus valita komponenttinsa eri ajankohtina. Samalla asiakkailta

¹¹⁶ [katso edellä]*

on kannustimia valita sulautuneen yksikön tarjoamia tuotteita, koska niiden valitseminen alentaa yhteenlaskettua hankintahintaa. Tällainen menettely vaikuttaa täsmälleen samalla tavalla kuin tietynä ajankohtana kokonaan sovittu niputettu tarjous. Näin ollen ei voi olla olemassa sellaisia teknisiä esteitä, joiden vuoksi toimittajat eivät pystyisi niputtamaan lentokoneenvalmistajille tekemäänsä tarjoukseen useita ilmailutekniikan tuotteita.

(f) Niputuksen vaikutus Cournot'n laskentamalliin

374. Osapuolet väittivät myös, että niillä on vähäiset kannustimet laskea kyseisten tuotteidensa hintoja, koska lentokoneiden kysyntä on moottoreiden ja komponenttien hintojen suhteen varsin joustamatonta ja lentokoneen kokonaishinta on vain yksi lentoyhtiön uuden lentokoneen ostopäätökseen vaikuttavista monista tekijöistä.
375. Komissio ei pidä lentokoneen laitteiden ja komponenttien kysyntää täysin joustamattomana. Lentoyhtiöt näyttävätkin toimivan huomattavan joustavasti ostaessaan tai korvattaessaan lentokoneitaan, ostaessaan ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita ja päättäessään, miten monen lentokoneen konekantaan ne haluavat ylläpitää. Näin ollen onkin kohtuullista odottaa, että hintojen vaihtelut vaikuttaisivat jossain määrin lentoyhtiöiden ostopäätöksiin. Ottaen lisäksi huomioon, että sulautuneen yksikön odotetaan toimittavan tuotteita ja palveluja, joiden osuus vastaa yli puolta lentokoneen tuottamasta vapaasta kassavirrasta, sen toimitusvalikoimaan keskittymän toteuduttua kuuluvien tuotteiden ja palvelujen hinnannousun tai -laskun voidaan odottaa vaikuttavan ostajien kysyntään.
376. Osapuolten väitteissä kysynnän joustamattomuudesta ei joka tapauksessa oteta huomioon sitä, että yksittäisten yksiköiden kysyntä onkin joustavaa. Koko tuotannonalaa ajatellen lentokoneiden kysyntä saattaa olla joustamatonta, eli jos kaikki yksiköt alentaisivat tuotepakettinsa hintaa, se ei lisäisi kysyntää riittävästi, jotta hinnanalennus muodostuisi kannattavaksi. Komission tutkimus on kuitenkin osoittanut, että sulautuneen yksikön toteuttama niputetun järjestelmänsä hinnanalennus suuntaa asiakkaiden kysynnän todennäköisesti pois kilpailijoiden tarjonnasta ja kohdistaa sen sulautuneen yksikön niputettuihin tuotteisiin. Vaikka niputus ei vaikuttaisikaan lentokoneita tai moottoreita ja komponentteja koskevan kysynnän kokonaismäärään, se kohdentaisi kysynnän uudelleen ja muuttaisi markkinaosuuksien suhteita sulautuneen yksikön hyväksi.

(g) Kilpailijat voivat tarjota kilpailevia niputettuja paketteja ja/tai siirtyä vakiintuneen toimittajan tilalle

377. Osapuolet ovat väittäneet, että kilpailijoilla on mahdollisuudet tarjota kilpailevia niputettuja tuotepaketteja, mikä rajoittaa sulautuneen yksikön kykyä noudattaa niputuskäytäntöä kannattavasti. Osapuolet väittävät myös, että kilpailijat voisivat tehdä näin jopa ilman vastakeskittymää vain yhdistämällä voimansa tarjotakseen toisiaan täydentäviä tuotteita, jotka pystyvät kilpailemaan sulautuneen yksikön tuotteiden kanssa.

378. Komissio ei voi hyväksyä tätä väitettä. Vaikka asiakkaat pitäisivätkin yhdistetyin voimin tarjottuja kilpailevia tuotepaketteja yhtä houkuttelevina kuin sulautuneen yksikön tarjouksia, asiakkaat tekevät ostopäätöksensä pakettien hintojen perusteella. Kuten edellä on todettu, kilpailevat toimittajat eivät ole taloudellisesti integroituneita ja siksi niiden tuotepakettien hintojen ei voida odottaa muodostuvan sulautuneen yksikön pakettihintoja alhaisemmiksi. Näin ollen sulautunut yksikkö pystyy todennäköisesti houkuttelemaan enemmän asiakkaita kuin sen kilpailijat.
379. Tästä syystä kilpailijoiden voimien yhdistäminen on hylättävä toteuttamiskelvottomana keinona tarjota vaihtoehto sulautuneen yksikön kyvyille niputtaa menestyksekkäästi laajaan valikoimaansa kuuluvia tuotteita ja palveluja. Voimien yhdistäminen onkin hauras ja epävarma järjestely, koska se edellyttää monimutkaista yhteensovittamista eri yksiköiden kesken ja voi johtaa ryhmän jäsenten välisiin eturistiriitoihin tehtäessä päätöksiä teknologisten ratkaisujen valinnasta, tuotteiden positioinnista ja tulojen sekä voittojen jaosta. Yksittäinen toimittaja pystyy tukemaan ristiin tarjoukseensa kuuluvia komponentteja strategisen hinnoittelun mahdollistamiseksi¹¹⁷, mutta kukin voimien yhdistämiseksi kootussa ryhmässä toimivista kumppaneista haluaa maksimoida omat voittonsa ja on siksi haluton luopumaan omista katteistaan muiden ryhmän jäsenten eduksi.
380. Ryhmittäminen voimien yhdistämiseksi ei ole myöskään aina toivottavaa asiakkaan kannalta, koska ryhmittäminen voi lisätä merkittävästi hallinnollisia ja johtamiskustannuksia, jotka aiheutuvat esimerkiksi toimittajien ryhmän johtamisesta ja voivat mitätöidä yhdistetyn tarjouksen taloudelliset hyödyt. Toinen huomionarvoinen seikka, jota ei pidä aliarvioida, ovat missä tahansa tarjouskilpailussa toteutuvat yksittäisen yksikön muita tarjoajia paljon paremmat mahdollisuudet vastata asiakkaan erityistoivomuksiin. Yhden johdon alaisuudessa toimiva yksikkö pystyykin aina tekemään nopeita päätöksiä kaupan arvon lisäämiseksi myöntämällä alennuksia ja muita pitkällä aikavälillä vaikuttavia kannustimia, kuten parempia takuu- ja maksuehtoja, ilmaisia varaosia, parempaa tuotetukea ja niin edelleen.
381. Komission tutkimuksessa on havaittu useita tapauksia, joissa eri toimittajat ovat yrittäneet ryhmittäytyä keskenään, mitta niiden menestys on jäänyt heikoksi. Tutkimus on osoittanut, että useimmissa osapuolten mainitsemista esimerkkitapauksista ryhmittäytymistä ei ole tapahtunut tai se ei ole johtanut tulokseen. Muutamia näistä tapauksista kuvataan jäljempänä sen havainnollistamiseksi, että voimien yhdistäminen ryhmittäytymällä ei ole vastaus sulautuneen yksikön tarjoamiin kannustimiin ja kykyyn niputtaa tuotteita ja palveluja tavalla, jota kilpailijat eivät pysty jäljittelemään.
382. Toisin kuin osapuolet väittävät, Littonin ja Thalesin välillä ei ole yhteistyösopimusta ryhmittäytymisestä integroidun lentoarvoanturi-/inertialaskentajärjestelmän (ADIRS/ADIRU) suunnittelemiseksi ja kehittämiseksi. Koska Thales eikä Litton eivät pystyneet itsenäisesti tarjoamaan A380¹¹⁸-ohjelmaan täydellistä pakettia, ne vastasivat

¹¹⁷ [...]*

¹¹⁸ [...]*

kumpikin erikseen omasta tuotteestaan ja vahvistivat kumpikin kirjallisesti Airbusille kykenevänsä tekemään tarvittaessa yhteistyötä.

383. [Lentokonetyyppi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* koskeva esimerkki osoittaa, että ryhmittäminen on epävarma yritys, joka voi johtaa tulevia liiketoimintamahdollisuuksia koskeviin eturistiriitoihin.
384. Osapuolet väittävät myös, että kilpailijat voivat siirtyä vakiintuneiden toimittajien tilalle¹¹⁹ tuomalla markkinoille teknisesti parannettuja tuotteitaan ja pystymällä voittamaan seuraavassa tarjouskilpailussa lentokonetyypin vakiintuneen laitetoimittajan. Kyetäkseen tähän kilpailijan on kuitenkin tehtävä huomattavat investoinnit T&K-toimintaan ja siihen se tarvitsee asemia lentokonetyyppien toimittajina, jotta se voisi saada kokoon riittävän kassavirran tulevien T&K-menojensa rahoittamiseksi. Yksi ehdotetun sulautuman vaikutuksista on kilpailijoiden sulkeminen markkinoilta, mikä tekee niille entistä vaikeammaksi tai täysin mahdottomaksi voittaa uusien lentokonetyyppien varustamisesta käytäviä tarjouskilpailuja ja estää niitä samalla keräämästä riittävästi tuloja voidakseen siirtyä vakiintuneen toimittajan tilalle.
385. Koska kilpailujen väliajat ovat pitkät, häviö merkittävässä kilpailussa johtaa huomattavien ja T&K-toimintaan tehtävien investointien kannalta tärkeiden tulevien kassavirtojen menetykseen. Jos toimittaja menettää merkittävien lentokonetyyppien toimitussopimuksia joidenkin tuotteidensa osalta, sen kyky tehdä uusia investointeja voi ratkaisevasti vaikeutua. Sulautuneen yksikön mahdollisuuksiin verrattuna GE:n kilpailijoiden rahoitukselliset mahdollisuudet kantaa tällaisia menetyksiä ja jatkaa samalla investointeja innovaatioihin ovat huomattavasti rajallisemmat. Myös yritys siirtyä perinteisen toimittajan tilalle on tuomittu epäonnistumaan, jos sitä yrittävä yhtiö ei pysty tarjoamaan yhtä hyviä ehtoja ja vastaavaa tuotevalikoimaa kuin sulautunut yksikkö.
386. Osapuolet väittävät myös, että More Electrical Engine/Aircraft -hankkeen kehittäjä voitaisiin vielä jatkaa, vaikka GE ostaa Honeywellin, sillä UTC voisi muodostaa Hamilton Sundstrandin ja RR:n tai TRW/Lucasin tai Smithsin välisen ryhmittymän. Komissio katsoo, ettei tämä vaihtoehto ole toteuttamiskelpoinen, koska TRW/Lucas ei ole koskaan ennen toiminut kumppanina Revenue and Risk Sharing Partner -hankkeessa eikä sen voisi odottaa astuvan Honeywellin paikalle kyseisessä kehittälyhankkeessa. Hamilton Sundstrand on vertikaalisesti integroitunut RR:n kilpailijan P&W:n kanssa ja osallistuu Engine Allianceen yhdessä GE:n kanssa. Sulautuman jälkeen GE:llä on paitsi mahdollisuus päättää, missä vaiheessa se lopettaa osallistumisensa hankkeeseen, myös suoraan käytettävissään moottoria koskevat tiedot, koska sähkögeneraattorin on toimittava yhteen moottorin kanssa.

(h) Lentoyhtiöille ei ole mahdollista tehdä niputettuja tarjouksia

¹¹⁹ Loikkaaminen tarkoittaa tässä sitä, että toimittaja korvaa vakiintuneen toimittajan kehittämänsä uuden teknisen ratkaisun ansiosta.

387. Osapuolet ovat väittäneet, että kun lentoyhtiöt pystyvät valitsemaan moottorit, GE:llä ei ole riittävästi markkinavoimaa voidakseen rajoittaa kilpailevien komponenttitoimittajien osallistumista kilpailuun ja että GE:llä on sopimuksiin perustuva velvollisuus tarjota moottoreitaan tietyillä hinnastohinnoilla. Näin ollen osapuolet väittävät, että vaikka GE pystyy tarjoamaan pakettialennuksia, se ei voi käytännössä määrätä tuotteita sidottavaksi toisiinsa. Osapuolet myös väittävät, että sellaisten konetyyppien osalta, joissa moottorivaihtoehtoja ei ole, GE:llä ei ole käytössään tuotteiden sitomiseen tarvittavaa mekanismia eikä se näin ollen pysty estämään asiakasta valitsemasta GE:n moottoria ja kilpailijan komponentteja.
388. Kuten edellä olevissa kappaleissa on todettu, lentoyhtiöt valitsevat ensin lentokonetyypin, joka sopii niiden tarkoituksiin, ja sen jälkeen vaihtoehtoisista moottoreista sen, joka kyseiseen lentokoneeseen asennetaan. Näin ollen lentoyhtiön tekemä valinta moottoreiden välillä riippuu ennen kaikkea kokonaishinnasta niin, että tiettyyn konetyyppiin tarjolla olevien varmennettujen moottoreiden odotetaan tarjoavan yhtäläisen teknisen suorituskyvyn. Tässä erityistapauksessa lentoyhtiö kilpailuttaa varmennetut moottorit saadakseen paremman hinnan ja yleisiä rahoituksellisia kannustimia moottorin valitsemiseksi. Jotta moottorinvalmistajat pystyisivät erottautumaan muista toimittajista, ne tarjoavat tuotteita ja palveluja niputettuina paketteina, joihin kuuluvat alkuperäiset moottorit, varamoottorit, huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelut, varaosatoimituksina suoritettavat alennukset, rahoituspalvelut, koulutus ja monet muut liitännäispalvelut, ja tarjoavat moottoreitaan hinnastoissa mainittuja hintoja huomattavasti halvemmalla. Näin ollen lentoyhtiöt ostavat jo nyt sekä moottoreitaan hinnastohintoja halvemmalla että tuotteita ja palveluja niputettuina.
389. Ehdotetun keskittymän tuloksena esitettyjen pakettitarjousten sisältö laajenee merkittävästi ja antaa sulautuneelle yksikölle aseman, jossa se voi tarjota suurempia ja monipuolisempia paketteja kuin sen kilpailijat. Niputettuihin paketteihin voisi esimerkiksi kuulua moottoreita, ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita, todellisia koko lentokoneen käsittäviä huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalveluja, GE Capitalin rahoitusratkaisuja, GECASin leasingtuotteita jne.
390. Osapuolet ovat myös väittäneet, että niputus ei ole mahdollista, jos lentokoneessa on yksinoikeudella toimitettu moottori, koska moottorin hintaa ei määrää moottorintoimittaja vaan lentokoneenvalmistaja. [Osapuolten esittämä esimerkki, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*
391. Komission markkinatutkimus on osoittanut, että vaikka moottorin hinta on jo päätetty eikä siitä enää neuvotella moottorinvalmistajan ja lentokoneenvalmistajan kesken, sulautunut yksikkö pystyy tarjoamaan hintamyönnytyksiä joko itse moottorista tai muista niputettuun tarjoukseensa kuuluvista komponenteista niin, että se saa asiakkaan valitsemaan tarjoamansa paketin. Erään johtavan eurooppalaisen lentoyhtiön mukaan aina, kun Boeing hinnoittelee B737-konettaan, GE puuttuu asiaan ja tekee houkuttelevia tarjouksia moottoriin liittyvistä tuotteista ja palveluista, varaosista, rahoitustuesta ja muista GE:n tuotteista, jotta lentoyhtiö valitsisi GE:n moottorilla varustetun lentokoneen.

(i) CFMI:n moottoreita ei voi sisällyttää niputettuihin tarjouksiin

392. Osapuolet ovat väittäneet, että GE:tä ja CFMI:tä olisi käsiteltävä kahtena itsenäisenä yhtiönä arvioitaessa tuotteiden niputtamista. CFMI:n moottoreita ei voitaisi myöskään ottaa huomioon niputettavina tuotteina, koska SNECMA ei anna sulautuneen yksikön tehdä tällaisia niputettuja tarjouksia.
393. Kuten edellä on todettu, komissio katsoo, ettei SNECMALLa ole kannustimia vastustaa CFMI:n moottoreiden käyttöä osana niputettuja ratkaisuja. Jos niputtaminen parantaa CFMI:n moottoreiden asemaa markkinoilla, SNECMALLa, joka ei kilpaile GE:n kanssa itsenäisenä moottorinvalmistajana, ei olekaan mitään syytä olla suositamatta tällaista toimintatapaa. Kuten edellä on mainittu, niputtaminen todennäköisesti lisää GE:n/SNECMA:n voittoja ja myyntimääriä sekä supistaa RR:n ja P&W:n vastaavia lukuja. SNECMALLa on lisäksi valvottavanaan rahoituksellisia etuja kaikissa muissa GE:n moottoreissa, joten GE:n voittojen maksimointiin tähtäävät strategiat voivat hyödyttää myös sitä. GE voi myös päättää tukea niputettua pakettia CFMI:n voitoista itselleen kuuluvalla osuudella.
394. Osapuolet väittävät kuitenkin, ettei SNECMA todennäköisesti hyväksy Honeywellin pyörien ja jarrujen sisällyttämistä niputettuun pakettiin, koska myös se toimittaa Honeywellin kilpailijana kyseisiä tuotteita. Tästä väitteestä komissio huomauttaa, että SNECMA:n pyörät ja jarrut eivät nykyisin kilpaile Honeywellin vastaavien tuotteiden kanssa sellaisissa konetyypeissä, joihin on valittu CFMI:n moottori. A320-tuoteperheeseen lentoyhtiöt voivat tehdä toimittajavalinnan ABS:n ja SNECMA:n välillä, koska Honeywellin tuotteita ei ole varmennettu. Samoin B737-tuoteperheeseen lentoyhtiöt voivat tehdä toimittajavalinnan BF Goodrichin ja Honeywellin välillä, koska SNECMA:n pyöriä ja jarruja ei ole varmennettu. Keskittymän toteuduttua sulautunut yksikkö ja SNECMA toimivat kumpikin pyörä- ja jarrumarkkinoilla ja voivat yhdessä hallita CFMI:n toimintaa. Niiden yhdistetyksi markkinaosuudeksi näillä markkinoilla tulee noin 50–60 prosenttia. Näin ollen niiden edun mukaista on sovittaa yhteen toimintaansa lisätäkseen kumpikin moottoreidensa myyntiä ja pyöriensä ja jarrujensa myyntiä. Ne voisivat päästä tähän tavoitteeseen joko päättämällä pyörien ja jarrujen jättämisestä pakettien ulkopuolelle tai tarjoamalla kumpikin omia pyöriään ja jarrujaan vain omilla myyntialueillaan. Näin ollen ei ole mitään syytä olettaa, että SNECMA:n asema pyörien ja jarrujen toimittajana muodostaisi esteen kyseisten niputuskäytäntöjen noudattamiselle. Lisäksi SNECMALLa on kannustimet helpottaa tätä niputuskäytäntöä, koska se voi näin edelleen hyödyntää GECASin kykyä lisätä CFMI:n osuutta moottorimarkkinoista.
395. Edellä esitetyistä syistä komissio pääättelee, että CFMI:n moottoreilla on merkitystä analysoitaessa tuotteiden niputusta.

(j) Honeywellin ja GECASin välinen sopimus

396. Osapuolet ovat väittäneet, ettei ehdotettu keskittymä aiheuta muutoksia sitä edeltävään tilanteeseen. Ne korostavat, että GE:n ja Honeywellin (silloinen AlliedSignal) välillä on vuodelta 1996 peräisin oleva sopimus, jonka mukaan [kuvaus kaupallisesta sopimuksesta, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*. Siksi osapuolet väittävät, että ehdotettu keskittymä ei todennäköisesti muuttaisi sanottavasti

GECASin ostokäyttäytymistä eikä tuotteiden niputtamisesta pitäisi aiheutua kilpailuongelmia.

397. Komissio on tästä väitteestä eri mieltä. Se, että keskittymä muuttaa yhtiön sisäiseksi sopimuksen, jota voidaan ennen keskittymää pitää tai olla pitämättä kilpailua rajoittavana, ei ole syy olla vastustamatta keskittymää. Kyseinen sopimus ei muuta markkinoiden rakennetta, mutta keskittymä muuttaa sitä. Lisäksi sopimuksessa [kaupallista sopimusta koskeva kuvaus, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*. Näin ollen kannustimet osallistua niputettuun tuoteratkaisuun eivät ole yhtä suuret kuin sopimuspuolten täydellisen taloudellisen integroitumisen tapauksessa. Lisäksi [kaupallista sopimusta koskeva kuvaus, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*.

(3) PAKETTIRATKAISUJEN VAIKUTUKSET KILPAILIJOIHIN

398. Sulautuneen yksikön kyky tukea ristiin erilaisia täydentäviä toimintojaan ja harjoittaa kannattavasti pakettiratkaisujen myyntiä vaikuttaa kielteisesti ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden kilpailevien toimittajien kannattavuuteen, koska se murentaa niiden markkinaosuuksia. Tämä johtaa todennäköisesti nykyisten kilpailijoiden häviämiseen markkinoilta ja sulkee markkinat lyhyellä aikavälillä, koska hinnat laskevat keskimääräisiä muuttuvia kustannuksia alhaisemmiksi, ja pitkällä aikavälillä, koska kilpailijat eivät pystyisi kattamaan kiinteitä kustannuksia halutessaan pysyä aktiivisina ja jatkaa uusien investointien tekemistä T&K-toimintaan kyetäkseen kilpailemaan nykytilanteessa ja tulevaisuudessa.
399. Tämä markkinat pitkällä aikavälillä sulkeva vaikutus kilpailijoiden voittoihin ei olisi lineaarinen, vaan sen odotetaan ilmenevän asteittain. Vaikutukset kilpailijoiden kykyyn investoida T&K-toimintaan ja keskittyä uusien tuotteiden kehittelyyn tulevia kilpailuja varten tulisivat kuitenkin ilmi heti, kun odotusten mukaisilla sisäisillä kassavirroilla ei voitaisi kattaa tuotekehittelyn ja innovaation aiheuttamia välttämättömiä pääomakustannuksia.
400. Keskittymästä johtuva GE:n ja Honeywellin kilpailijoiden markkinaosuuksien mureneminen vaikuttaa kilpailijoiden tuleviin strategisiin ratkaisuihin. Merkittävät voittojen supistumiset heikentävät huomattavasti kannattavuutta kuvaavia tunnuslukuja kuten oman pääoman tuottoastetta. Sijoittajien (eli rahoitusmarkkinoiden) edellyttämään tuottoasteeseen verrattuna supistunut oman pääoman tuottoaste aiheuttaa yhtiöille suuria vaikeuksia saada uutta rahoitusta käytettäväksi T&K-toimintaan. Tämä puolestaan vaarantaa vakavasti GE:n ja Honeywellin kilpailijoiden kyvyn tehdä investointeja tulevaisuutta varten voidakseen turvata markkina-asemansa ja elinkelpoisuutensa.
401. Näin ollen oman pääoman tuottoasteen jyrkkä heikkeneminen uhkaa joidenkin ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita valmistavien kilpailijoiden elinkelpoisuutta lyhyellä aikavälillä. Toiset taas menettävät asteittain kykynsä ja kannustimensa käydä tehokasta kilpailua, koska niiden ulottuvilla olevat supistuneelta asiakaskunnalta kerättävät tulot vähenevät jyrkästi.

402. Kokonaisuutena tarkastellen sulautuneen yksikön tuotteiden niputukseen perustuvan toimintaperiaatteen potentiaaliset vaikutukset voivat ajan mittaan vaihdella. Lyhyellä aikavälillä kilpailua edistävien kannustimien häviäminen on todennäköistä, jos kilpailijat eivät kykene kattamaan päivittäisiä tuotantokustannuksiaan. Jos kilpailijat pystyvät vielä pitämään kannattavuutensa riittävänä pysyäkseen markkinoilla, sulautuneen yksikön harjoittaman niputtamisen vaikutukset vievät niiltä todennäköisesti mahdollisuudet tehdä pitkäaikaisia investointeja ja rahoittaa muita pääomakustannuksia, jotka antaisivat niille mahdollisuuden menestyä tulevaisuudessa ja säilyttää keskipitkällä aikavälillä elinkelpoisuutensa.
403. Moottoreiden ja komponenttien toimittajat kilpailevat tulevia tuotteita koskevilla innovaatioilla, jotka edellyttävät nykyisillä ja odotettavissa olevilla kassavirroilla rahoitettavia T&K-investointeja. Tarkasteltavana olevan toimialan kaltaisilla aloilla kyseisille menoille ovat ominaisia yritykselle aiheutuvat suuret kiinteät kustannukset, pitkät odotusajat ennen kuin investoinnit alkavat tuottaa, suuret riskit ja tiedon epäsymmetrisuus. Koska yritysten odotetaan tällaisissa tilanteissa käyttävän kertyneitä voittojaan eikä hankkivan tai lainaavan ulkopuolista pääomaa, niiden nykyisten tuottojen mahdollinen huomattava supistuminen vaikeuttaa merkittävästi niiden kykyä tehdä investointeja tulevaisuuden varalle. Tämä puolestaan supistaa niiden investointikannustimia, koska tulevat voitot jäävät odotettua pienemmiksi. Vaikutukset pahenisivat entisestään, jos sulautunut yksikkö alkaisi harjoittaa puhdasta ("teknistä") niputtamista, mikä on todennäköistä tulevia lentokonetyyppejä ajatellen. Puhdas niputtaminen supistaa yhä enemmän kilpailijoiden ulottuvilla olevia tulevia markkinoita ja näin ollen sen vähentää niiden kannustimia tehdä kyseisiin markkinoihin liittyviä strategisia investointeja. Yritysten kannustimet harjoittaa T&K-toimintaa riippuvat niiden markkinoilla toteutuneen myynnin määrästä, koska suurin osa T&K-kustannuksista on kiinteitä kustannuksia. Tämän myynnin mahdollinen merkittävä supistuminen – johtuen kilpailevien yritysten ulottuvilla olevien markkinoiden supistumisesta – supistaisi odotettavissa olevia voittoja ja samalla nykyisiä T&K-investointeja.
404. Niputtaminen sulkee ostajan spesifioimien tuotteiden toimittajat markkinoilta, koska mikään muu toimittaja tai toimittajien ryhmittymä ei pysty jäljittelemään sulautuneen yksikön niputettuja tarjouksia. Näin ollen ostajan spesifioimien ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla toimivien kilpailijoiden odotetaan menettävän kykyään ja kannustimiaan kilpailla ja innovoida, kun niiltä todennäköisesti häviää välittömästi merkittävä osa niiden markkinaosuuksista ja tuloista. Kun keskittymän vaikutuksista kärsivät kilpailijat eivät näin ollen enää kykene kilpailemaan tarjouksiensa sisäisin ansioin, niiden on arvioitava uudelleen toimintojaan ja vetäydyttävä markkinoilta, joilla Honeywellin valmistamat ostajan spesifioimat ilmailutekniikan tuotteet ja muun kuin ilmailutekniikan tuotteet ovat määräävässä asemassa. Tämä vaikuttaa loppujen lopuksi kielteisesti kilpailuun.

(4) HONEYWELLIN JA GE:N VERTIKAALINEN INTEGROITUMINEN SULKEE MARKKINAT

405. Ostajan spesifioimien ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla noudatettavan niputtamiskäytännön lisäksi Honeywellin toimintojen yhdistyminen GE:n rahoitukselliseen vahvuuteen ja vertikaalinen

integroituminen rahoituspalveluihin, lentokoneiden osto- ja leasingtoimintaan sekä jälkimarkkinoilla tarjottaviin palveluihin edistää markkinoita sulkevaa vaikutusta, jota on jo kuvattu tarkasteltaessa valmistajan toimittamia ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita.

406. Ehdotetun keskittymän tuloksena Honeywellin ostajan spesifioimien tuotteiden valikoima hyötyy GE Capitalin kyvystä varmistaa kyseisille tuotteille erikoisasema lentoyhtiöissä (katso Continental Airlines -yhtiötä koskeva esimerkki) ja GECASin hyödyllisistä mahdollisuuksista edistää GE:n tuotteiden asentamista lentokoneisiin laajentamalla GE:n tuotteita suosiva toimintaperiaatteensa koskemaan myös Honeywellin tuotteita.
407. Honeywellin ostajan spesifioimat tuotteet hyötyvät myös siitä, että GE:n tuote- ja palveluvalikoima¹²⁰ kilpailee muiden toimittajien komponenttien kanssa käyttäen hyväksi GECASin mahdollisuuksia suosia GE:n tuotteita suhteessa lentoyhtiöihin tapauksissa, joissa komponentteja korvataan uusilla, päivitetään ja asennetaan jälkepäin.
408. GE:llä on myös kannustimia nopeuttaa lentokoneenvalmistajien keskuudessa meneillään olevaa suuntausta muuttaa ostajan spesifioimat tuotteet valmistajan toimittamiksi tuotteiksi, koska se voisi myöhemmin pyrkiä hankkimaan kyseisten tuotteiden valmistuksen itselleen ja saamaan yksinoikeuteen perustuvia asemia soveltamalla aiemmissa kappaleissa kuvattuja liiketoimintakäytäntöjä.
409. GE:n mahdollisuus käyttää strategisesti hyväkseen GECASia ja GE Capitalin rahoitusvoimaa tekee Honeywellistä määräävässä asemassa olevan toimijan ostajan spesifioimien ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla, joilla sillä on jo johtoasemia. Koska kilpailevat ostajan spesifioimien tuotteiden valmistajat eivät pysty mitenkään merkittävässä määrin jäljittelemään GE:n rahoitusvoimaa, niihin kohdistuvat vaikutukset saavat ne vähitellen arvioimaan strategiansa uudelleen ja olemaan kilpailematta voimakkaasti markkinoilla, joilla sulautunut yksikkö on määräävässä asemassa.
410. Osapuolet ovat väittäneet, että koska asiakkailta on kyky ja kannustimet säilyttää kilpaileva toimittajakunta, ne eivät hyväksy missään nimessä niputuskäytäntöjä eikä vertikaalisen integraation vaikutuksia. Markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, että lentoyhtiöille on suhteellisen yhdentekevää, mitä valmistajan toimittamia ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita koneisiin valitaan. Lentokoneenvalmistajat eivät voi myöskään lentokoneessa koko sen elinkaaren ajan käytettäviä valmistajan toimittamia laitteita valitessaan jättää huomiotta GECASin merkitystä lentokoneiden ostajana, koska yhden tai kahden ylimääräisen koneen myyminen ylittää todennäköisesti kaikki rahoitukselliset kannustimet, joita Honeywellin kilpailijat pystyvät tarjoamaan. Ostajan spesifioimia laitteita tarkasteltaessa voidaan todeta, että vaikka yhdenmukaisuudella ja asiakkaan

¹²⁰ Kuten GE Engine Service (GEES) -moottorihuoltoverkosto.

mieltymyksillä on vaikutusta, lentoyhtiöillä ei ole pienten voittojensa vuoksi varaa hylätä kaupallisia tarjouksia, jotka merkitsevät lyhytaikaisia kustannussäästöjä. Lentoyhtiöille lyhyen aikavälin kustannussäästöt ovat tärkeämpiä kuin mahdollisuus, että kilpailu pitkällä aikavälillä heikkenee. Ei voida myöskään odottaa, että yksittäinen lentoyhtiö saattaisi itsensä kilpailun kannalta epäedulliseen asemaan hylkäämällä pakettitarjouksia turvatakseen kilpailun markkinoilla.

411. Näin ollen voidaan päätellä, että ehdotettu toimenpide luo määräävän aseman valmistajan toimittamien ja ostajan spesifioimien ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla.

4.D. SUURTEN LIIKENNELENTOKONEIDEN MOOTTORIT

4.D.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN VAHVISTUMINEN

*(1) GE:N JA HONEYWELLIN TUOTTEITA JA PALVELUJA SISÄLTÄVÄT
PAKETTITARJOUKSET SULKEVAT MARKKINAT*

412. Koska GE:n ja Honeywellin tuotteet ja palvelut ovat luonteeltaan täydentäviä ja jommallakummalla niistä on nykyisin määräävät tai johtavat markkina-asetat, sulautunut yksikkö kykenee tekemään lentoyhtiöille pakettitarjouksia moottoreista, ilmailutekniikan tuotteista ja muista kuin ilmailutekniikan tuotteista sekä liitännäispalveluista. Moottorimarkkinoilla ehdotettu keskittymä vaikuttaa näin ollen GE:n nykyistä määräävää asemaa vahvistavasti. GE:n kattavien pakettitarjousten tehokkuuden voikin odottaa lisääntyvän ja GE:n odotetaan säilyttävän nykyiset asiakkaansa sekä saavan lisäksi uusia. GE:n suurten liikennelentokoneiden moottoreiden ja Honeywellin ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden voidaan odottaa yhdistettyinä lisäävän sulautuneen yksikön kilpailijoiden kustannuksia. Voidakseen kilpailla tällaisista täydentävistä tuotteista koottuja pakettitarjouksia vastaan kilpailijoiden on vastattava joko alentamalla hintojaan tai yhdistämällä voimansa ryhmittymiin, jolloin niiden kustannukset tulevat todennäköisesti kasvamaan.
413. GE:n nykyisiin asiakkaisiin ehdotettu keskittymä vaikuttaa niin, että GE:n kyky pitää ne edelleen kasvaa, koska se voi niputtaa moottorit ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden kanssa. Näin ollen GE:n ei odoteta menettävän nykyisiä asiakkaitaan.
414. P&W:n nykyisiä asiakkaita ajatellen GE:llä on RR:ää paremmat mahdollisuudet saada ne itselleen. P&W:n moottoreita käytetään lähinnä lentokonetyypissä, joka ei ole enää tuotannossa ja joka nähtävästi korvataan lähitulevaisuudessa eri koneella. Kyseisen lentokoneen odotetaan korvautuvan lentokoneella, jossa on joko GE:n tai RR:n moottori. Tällaisissa korvaustapauksissa asiakkaat valitsevat todennäköisemmin GE:n moottorit, koska RR ei pysty tarjoamaan itsenäisesti eikä ryhmittymän avulla niputettuja pakettitarjouksia, joita sulautunut yksikkö tarjoaa lentoyhtiöille.

415. RR:n asiakkaat GE:n odotetaan saavan myös itselleen, koska se kykenee laajentamaan johtavia asemiaan tiettyjen ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla myös suurten liikennelentokoneiden moottorien markkinoille. Kuten edellä on kuvattu, sulautuneen yksikön markkinaosuus ylittää 75 prosenttia esimerkiksi inertialaskentajärjestelmissä (IRS), EGPWS-järjestelmissä ja apuvoimalaitteissa. Esimerkiksi sellaisten tuotteiden myynnissä, joissa Honeywellin markkinaosuus on 100 prosenttia (kuten EGPWS-järjestelmissä), sulautunut yksikkö kykenee asettamaan myynnin ehdoksi moottorinsa myynnin. Saadakseen kyseisiä tuotteita lentoyhtiöillä ei ole muuta mahdollisuutta kuin ostaa sulautuneen yksikön tarjoama moottori.
416. GE voi myös vahvistaa määräävää asemaansa pakettitarjouksilla tai sitomalla lentokoneen valmistajille tarjoamiaan tuotteita. GE:n kilpailijoita sulkee markkinoilta se, että ne eivät pysty uhmaamaan GE:n menestystä kilpailussa yksinoikeuksista lentokonetyyppien varustajina. Tämän suuntauksen uskotaankin voimistuvan ja näkyvän käytännössä jo seuraavan lentokonetyypin tullessa markkinoille.

(2) HONEYWELLIN HÄVIÄMINEN MAHDOLLISENA INNOVAATIOKUMPPANINA

417. GE:n nykyistä määräävää asemaa suurten liikennelentokoneiden moottorinvalmistajana vahvistaa myös se, että Honeywell lakkaa olemasta kumppani kehitettäessä More Electrical Engine Aircraft -hanketta. Riistämällä moottorimarkkinoilla toimivilta kilpailijoiltaan mahdollisuuden tehdä yhteistyötä Honeywellin kanssa GE:stä tulee ainoa moottorinvalmistaja, joka kykenee innovaatioiden kehittelyyn kyseisessä hankkeessa. Koska hankkeen odotetaan muodostuvan määrääväksi tekijäksi tulevassa kilpailussa näillä markkinoilla, GE pystyy olemaan ensimmäinen ellei ainoa yhtiö, joka saa osakseen innovaatiosta koituvat edut.
418. Siksi tämä kilpailevien moottorinvalmistajien heikkeneminen vahvistaa entisestään GE:n määräävää asemaa ja lopulta vahingoittaa kilpailua suurten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoilla.

(3) HONEYWELLIN MOOTTORINKÄYNNISTINTEN VERTIKAALINEN INTEGROITUMINEN SULKEE MARKKINAT

419. Tuotepakettitarjouksista aiheutuvien vaikutusten lisäksi ehdotettu keskittymä vahvistaa myös GE:n määräävää asemaa suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla. Tämä johtuu kilpailevien moottorinvalmistajien vertikaalisesta sulkemisesta markkinoiden ulkopuolelle sen vertikaalisen suhteen vuoksi, joka moottorinvalmistaja GE:llä on Honeywelliin, joka on moottorinkäynnistinten toimittaja GE:lle ja sen kilpailijoille.

420. Honeywell on keskeinen moottorinsäädinten toimittaja moottorinvalmistajille¹²¹. Honeywell on myös johtava ellei ainoa riippumaton moottorinkäynnistinten toimittaja. Ehdotetun keskittymän toteuduttua sulautuneella yksiköllä olisi kannustimia viivyttää tai häiritä Honeywellin moottorinkäynnistinten toimittamista kilpaileville moottorinvalmistajille, mikä vahingoittaisi moottorimarkkinoilla toimivien GE:n kilpailijoiden toimituksia, jakelua, kannattavuutta ja kilpailukykyä. Sulautunut yksikkö voisi myös nostaa moottorinkäynnistinten tai niiden varaosien hintoja ja lisätä näin kilpailevien moottorinvalmistajien kustannuksia sekä vähentää entisestään niiden mahdollisuuksia kilpailla sulautuneen yksikön kanssa.
421. P&W valmistaa moottorinkäynnistimiä pääasiassa¹²² oman yhtymänsä sisäiseen käyttöön. Jos sulautunut yksikkö kuitenkin nostaa hintojaan tai rajoittaa moottorinkäynnistinten toimittamista GE:n kilpailijoille, P&W:n ei voisi odottaa tarjoavan omia käynnistimiään vapailla markkinoilla aiheuttaakseen paineita sulautuneen yksikön toiminnalle. Tämän nimenomaisen tuotteen hinnannousu ei olisi P&W:lle riittävä taloudellinen kannustin lisätä tuotantokapasiteettia, koska se hyödyttäisi RR:ää, joka on sulautuman toteuduttua ainoa käynnistimiä vapailta markkinoilta ostava kilpailija. P&W:n moottorinkäynnistinten myynnistä vapailla markkinoilla koituvat hyödyt eivät voisi olla merkittävämpiä kuin mahdollinen moottorimarkkinoiden menetys, koska moottorinkäynnistinten suhteellinen arvo on paljon pienempi kuin moottorin arvo.
422. Väitetiedoksiantoon antamassaan vastauksessa osapuolet ovat väittäneet, että useat kyvykkäät kilpailevat käynnistinten valmistajat voisivat korvata GE/Honeywellin, jos tämä alkaisi noudattaa strategista markkinakäyttäytymistä. Osapuolten nimeämät yhtiöt ovat Urenco, Microturbo, Hamilton Sundstrand, Parker ja Sumitomo. Markkinatutkimus ei vahvistanut tätä näkemystä. [Honeywellin ja kolmannen välistä kaupallista suhdetta koskeva kuvaus, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]* Microturbon tekninen suorituskyky on rajallinen (se toimii pääasiassa kaasuturbiinien korjaajana ja huoltajana) ja lisäksi tällä SNECMA:n osakkuusyhtiöllä ei olisi kannustimia vastustaa vertikaalista kilpailunrajoitustoimenpidettä, joka olisi sen oman voiton maksimointiin tähtäävän strategian mukainen. Parker ja Sumitomo ovat vain rajallisesti läsnä näillä markkinoilla käynnistinten vaihtoehtoisina toimittajina. Urencon tapaan ne eivät myy käynnistimiä moottorinvalmistajalle (ne toimivat Hamilton Sundstrandin myöntämällä lisenssillä). UTC omistaa Hamilton Sundstrandin eikä sitä voi näin ollen pitää riippumattomana toimittajana.
423. Uusien kilpailijoiden markkinoillepääsyn esteet ovat huomattavat, koska moottorinkäynnistimet ovat monimutkaisia laitteita, ne vaativat paljon tutkimusta ja

¹²¹ Suurten liikennelentokoneiden moottoreita, jotka on varustettu Honeywellin moottorijärjestelmillä ja laitteilla, ovat muiden muassa [...] * Honeywell katsoo tietojen olevan luottamuksellisia.

¹²² Hamilton Sundstrand on vaihtoehtoinen käynnistinten toimittaja useissa perinteisissä moottoriohjelmassa kuten [...] *. Nämä käynnistimet ovat peräisin Hamilton Sundstrandin toiminnasta ennen kuin se integroitui P&W:n kanssa. Myös P&W on riippuvainen Honeywellistä, jonka käynnistimiä se tarvitsee useissa perinteisissä moottorityypeissään.

kehittämistä, varmennuksen saaminen tuotteelle on kallista ja valmistajalla on oltava vahvat tekniset valmiudet ja maailmanlaajuinen tuotetukiverkosto¹²³. Uuden vaihtoehdoisen moottorinkäynnistinten toimittajan mahdollinen tulo markkinoille ei olisi helppoa, koska toimittajan vaihdosta käyttäjille koituvat kustannukset olisivat suuret. Markkinatutkimus on osoittanut, että moottorinkäynnistinten ja yleensä ohjausjärjestelmien vaihtaminen tiettyyn moottorityyppiin ei ole moottorinvalmistajan eikä lentokoneen käyttäjän näkökulmasta toivottavaa¹²⁴.

424. Osapuolet ovat ilmoittaneet, että sopimusvelvoitteet estävät Honeywelliä lopettamasta käynnistinten toimittamisen käytössä oleviin muiden kuin GE:n valmistamiin moottoreihin. Komission tutkimuksessa onkin vahvistunut, että Honeywell veloitetaan kyseisessä sopimuksessa hyväksymään kaikki sille tehdyt tilaukset. Jos Honeywell ei noudattaisi tätä määräystä tai rikkoisi merkittävällä tavalla sopimuksen, se joutuisi myöntämään kolmannelle lisenssin kyseisen komponentin valmistamiseksi ja sen olisi myös toimitettava lisenssinsaajalle kaikki hallussaan olevat tiedot, joita valmistus edellyttää. On kuitenkin selvää, että jos Honeywell lopettaisi näin käynnistinten toimitukset, se aiheuttaisi huomattavaa sekaannusta ja kustannuksia GE:n kilpailijoille moottorimarkkinoilla. Tällaiset tiukat sopimukselliset keinot, joilla estetään jommankumman sopimuspuolen kilpailua rajoittavat toimet ilman asianmukaista syytä ovat tyypillisiä viime aikoina toteutetuissa moottorien kehittämissuunnitelmissa. Vanhempiin ohjelmiin ei sisälly sopimusjärjestelyjä, jotka voisivat estää Honeywelliä kieltäytymästä tilausten täyttämisestä. Honeywell on erityisen vahvasti mukana perinteisissä moottorihjelmissä.
425. Väitetiedoksiantoan antamassaan vastauksessa osapuolet ovat väittäneet, että markkinoita ei ole suljettu, vaikka Honeywell on osallisena Turbine Starters -ohjelmassa. Vaikka Honeywell on jo P&W Canadian ja RR Allisonin kilpailija pienten moottoreiden markkinoilla, se on jatkanut käynnistimien toimittamista kummallekin yhtiölle. On kuitenkin huomattava, että pienet moottorit hankitaan yksinoikeudella toimivasta lähteestä ja kyseisiä moottoreita koskevaan kilpailuun ei sisälly kilpailijoiden markkinoilta syrjäyttämiseen houkuttelevia kannustimia. Suurten liikennelentokoneiden markkinoilla sulautuneella yksiköllä olisi tällaisia kannustimia, koska siellä moottoritoimittajia voi olla useita.
426. Osapuolet väittävät myös, että moottorinkäynnistimiä on mahdollista toimittaa myös suoraan lentokoneenvalmistajille. Näin ollen kieltäytyminen toimittamasta moottorinvalmistajille johtaisi siihen, että lentokoneenvalmistajat alkaisivat tilata käynnistimiä suoraan. Markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut, ettei asia ole aina

¹²³ Koska käynnistin on yhteydessä moottoriin, valmistajan on kyettävä esittämään näytöt teknologian aikaisemmasta soveltamisesta avaruus- ja ilmailutekniikan suihkumoottoreiden yhteydessä sekä riittävä tuotevastuu ja huolto.

¹²⁴ Muuntoprosessista, varmentamisesta, lentotestauksista ja lentokoneenvalmistajan tätä moottoria käyttävää jokaista lentokonetyyppiä koskevista maksuista johtuvien merkittävien vaihtokustannusten lisäksi GE tunnustaa Honeywellin vahvuuksia koskevassa sisäisessä asiakirjassa, että hankintalähteiden löytäminen moottorin ohjauskomponenteille on vaikeaa. Lisäksi GE toteaa, että "on todennäköistä, että P&W:n ja RR:n moottoreissa ei siirrytä [käyttämään toisia toimittajia]*, koska varmennuskustannukset ovat niin korkeat".

näin, sillä useimpien moottoreiden käynnistimet myydään moottorinvalmistajille sisällytettäväksi moottoripaketteihin, jotka toimitetaan lentokoneenvalmistajalle. Osapuolet väittävät myös, että puolet sen käynnistintoimituksista on myyty suoraan lentoyhtiöille. Näyttää kuitenkin siltä, että kyseiset toimitukset koskevat yleensä varakäynnistimiä, koska ne toimitetaan suoraan lentoyhtiöille.

427. Näin ollen voidaan päätellä, että sulautuneen yksikön kannustimet ja kyky nostaa kannattavasti hintojaan tai rajoittaa moottorinkäynnistinten tuotantoa GE:n moottoritoimintojen ja Honeywellin moottorinkäynnistintoimitusten vertikaalisen suhteen vuoksi lisäävät kilpailevien moottorinvalmistajien kustannuksia ja edistävät näin ollen niiden syrjäytymistä suurten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoilta, mikä vahvistaa GE:n määräävää markkina-asemaa.

4.E. SUURTEN ALUELIIKENNESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT

4.E.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN VAHVISTUMINEN

(a) Nykyisten konetyyppien horisontaalinen päällekkäisyys

428. Ehdotetun toimenpiteen vaikutus suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla näkyy ensimmäiseksi GE:n ja Honeywellin tuotteiden välisenä horisontaalisena päällekkäisyytenä, mikä vahvistaa GE:n jo nyt määräävää asemaa kyseisillä markkinoilla. Ehdotetusta keskittymästä seuraava Honeywellin riippumattoman toimittajan aseman häviäminen johtaakin siihen, että sulautunut yksikkö vastaa sataprosenttisesti vasta liikenteeseen tulossa olevien suurten alueliikennelentokonetyyppien suihkumoottoreiden toimituksista ja 90–100-prosenttisesti käytössä olevien suurten alueliikennesuihkukoneiden koko asennetusta moottorikannasta.
429. Vaikka keskittymän aiheuttama markkinaosuuden lisäys onkin suhteellisen pieni (voimassa olevien tilausten perusteella 10–20 prosenttia) nykyisten tuotannossa olevien lentokonetyyppien moottorimarkkinoilla, GE:n ja Honeywellin yhdistelmä jää ainoaksi nykyisillä suurten alueliikennesuihkukoneiden markkinoilla toimivaksi moottorintoimittajaksi. Näin ollen asiakkaat eivät enää voi hyötyä toimittajien välisestä hintakilpailusta (esimerkiksi saamalla alennuksia).
430. Ilmoituksen tehneet osapuolet ovat väittäneet, että niiden monopoliasema on staattinen ilmiö, koska se on seurausta kyseisten neljän lentokonetyypin varustamiseksi aiemmin voitetuista tarjouskilpailuista. Koska kukin alueliikennesuihkukonetyyppi varustetaan aina yhden ainoan toimittajan moottoreilla, niiden valinnalla ei ole tulevien kilpailuasemien kannalta merkitystä. Tässä väitteessä ei oteta kuitenkaan huomioon sitä tosiseikkaa, että tämä markkina-asema merkitsee sulautuneelle yksikölle huomattavaa tulolähdettä, mikä vaikuttaa moottoreiden kehittelyyn tulevia tarjouskilpailuja varten. Lisäksi siinä jätetään huomiotta niiden asemaan sisältyvät edut ainoana vakiintuneena toimittajana tulevissa konetyypeissä. GE on onnistunut saamaan itselleen moottorintoimitussopimukset kolmeen neljästä suuresta alueliikennesuihkukoneesta, ja

neljäs on Honeywellin. Tämä on ainakin osittain sen vaikutuksen ansiota, jota GE Capital / GECAS ovat pystyneet käyttämään lentokoneenvalmistajiin.

431. Suurten alueliikennesuihkukoneiden markkinat kasvavat. GE:n ennusteen mukaan seuraavien 10–20 vuoden aikana myydään yli 4 000 lentokonetta. Lentoyhtiöt hankkivat yhä useammin myös tämän tyyppisiä lentokoneita voidakseen vastata lentomatkustuksen uusiin markkinavaatimuksiin. Sulautuneen yksikön asema näillä markkinoilla mahdollistaa sille helpon pääsyn lentoyhtiöiden konekantoihin. Toisin sanoen lentoyhtiöt tulevat jatkuvasti riippuvaisemmiksi sulautuneen yksikön moottoreista ja muista tuotteista, koska suurten alueliikennesuihkukoneiden osuus lentoyhtiöiden konekannoissa kasvaa.

(b) Vaikutukset tulevia lentokonetyyppejä koskevaan kilpailuun

432. Ehdotettu keskittymä vaikuttaa sulautuneen yksikön pakettitarjousten ja ristiintukemisen välityksellä suurten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoihin ja samoin myös suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoihin. Koska GE:n ja Honeywellin tuotteet ja palvelut ovat luonteeltaan täydentäviä ja jommallakummalla niistä on nykyisin määräävät tai johtavat markkina-asetat, sulautuneella yksiköllä on sekä taloudellisesti perustellut kannustimet että kyky tehdä asiakkaille pakettitarjouksia moottoreista, ilmailutekniikan tuotteista ja muista kuin ilmailutekniikan tuotteista sekä liitännäispalveluista¹²⁵.
433. Koska P&W ja RR eivät pysty itsenäisesti eivätkä yhdessä muiden komponentinvalmistajien kanssa kokoamaan kilpailevia niputettuja tarjouksia, jotka olisivat kilpailukykyisiä sulautuneen yksikön tarjousten kanssa, niiden mahdollisuudet varustaa moottoreillaan tulevia suuria alueliikennesuihkukonetyyppejä vähenevät entisestään. On totta, että nykyisissä konetyypeissä on jo kaikissa joko GE:n tai Honeywellin moottori. On lisäksi todennäköistä, että muiden moottorinvalmistajien kyvyttömyys uhata GE:n menestystä sen hankkiessa itselleen yksinoikeuksia moottorintoimittajana rajoittaa jälleen kilpailua alettaessa kehittää tulevia suuria alueliikennesuihkukonetyyppejä, kuten kaikki BAe Avro -johdannaiset, sillä GE:n taloudellinen vahvuus ja vertikaalinen integraatio laajenevat myös Honeywellin moottoreihin. GE:n jo nyt ylivoimainen kyky voittaa lentokonetyyppien varustamista koskevia tarjouskilpailuja vahvistuu, kun se kykenee niputtamaan suuren määrän tuotteita joko kaupallisesti tai teknisesti.

434. Ehdotetun keskittymän ja sulautuneen yksikön harjoittaman sekalaisen niputtamisen suorana seurauksena on, että P&W:n¹²⁶ ja RR:n syrjäytymien suurten

¹²⁵ Suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla esiintyy suurten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoiden tavoin sulautuneen yksikön tarjousten teknistä niputtamista ja siitä johtuvia vaikutuksia.

¹²⁶ [Erään P&W:n moottorin kaupallista menestystä koskeva kuvaus, jonka P&W katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]* Koska GE hyödyntää määräävästä asemasta johtuvia keinojaan, P&W ei ole toistaiseksi kyennyt saamaan tätä moottoria kyseisille markkinoille.

alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilta nopeutuu. Näin ollen kyseisten yhtiöiden ja niiden osakkaiden on todennäköisesti pakko arvioida uudelleen sekä kaupalliset että rahoitukselliset mahdollisuudet jatkaa kilpailua ja investointeja näillä erityismarkkinoilla. Koska GE:n kilpailijat eivät tarjoustensa sisällön puolesta kykene kilpailemaan sulautuneen yksikön kanssa eivätkä saa markkinoilta investoinneilleen tuottoa, ne joutuvat todennäköisimmin lopettamaan suurten alueliikennelentokoneiden moottoreiden valmistamisen ja markkinoinnin, mikä vahingoittaa loppujen lopuksi kilpailua kyseisillä markkinoilla.

4.F. LIIKESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT

4.F.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN SYNTYMINEN

(1) HORISONTAALINEN PÄÄLLEKKÄISYYS

435. Ehdotetun keskittymän välittömänä seurauksena on horisontaalinen päällekkäisyys liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla, minkä tuloksena syntyy määräävä asema. Sulautuneen yksikön markkinaosuus on 50–60 prosenttia (GE 10–20 prosenttia, Honeywell 40–50 prosenttia) liikelentokoneiden koko asennetusta moottorikannasta ja 80–90 prosenttia (GE 10–20 prosenttia, Honeywell 70–80 prosenttia) keskisuurten liikelentokoneiden asennetusta moottorikannasta.
436. Honeywell on jo johtava toimija näillä markkinoilla ja ehdotettu keskittymä vahvistaa Honeywellin johtavaa asemaa liikelentokoneiden markkinoilla. Sulautuneen yksikön merkittävä yhteinen asema ja kilpailijoiden suhteellisen alhaiset markkinaosuudet ovat jo merkkejä markkinavoimasta. Osapuolet ovat väittäneet, että merkittävästä markkinaosuudestaan huolimatta sulautunut yksikkö ei pysty hyödyntämään markkinavoimaansa, koska osapuolten moottorit eivät ole aikaisemmin muutamia harvoja konetyyppejä lukuun ottamatta yleensä kilpailleet keskenään. Kehitellessään uutta lentokonetyyppejä, joka on varustettava suihkumoottorilla, lentokoneenvalmistajat pyytävät moottorivalmistajilta tarjouksia. Osapuolet ovat maininneet, että GE ja Honeywell ovat hyvin harvoin antaneet tarjouksen saman konetyypin varustamiseksi. Tämä osapuolten väite perustuu näin ollen kilpailuun, jota käydään konetyypeittäin. Tuotemarkkinoita ei ole kuitenkaan määritelty liikelentokoneiden osalta tällä tavoin, sillä tämä ei ole tarjonta- ja kysyntäpuolen korvattavuuden kannalta markkinoiden määrittelyperiaatteen mukaista.
437. Ehdotettu keskittymä johtaa horisontaalisesta päällekkäisyydestä riippumatta todennäköisesti määräävän aseman syntymiseen liikelentokoneiden suihkumoottorimarkkinoilla.

(2) HONEYWELLIN JA GE:N VERTIKAALINEN INTEGROITUMINEN SULKEE MARKKINAT

438. GE:n ja Honeywellin sulautumisesta aiheutuvan horisontaalisen päällekkäisyyden lisäksi se aiheuttaa välittömästi GE:n rahoituksellisen vahvuuden ja vertikaalisen

integraation rahoituspalveluihin, lentokoneiden osto- ja leasingtoimintaan sekä jälkimarkkinoilla tarjottaviin palveluihin ulottumisen Honeywellin toimintaan liikesuihkukoneiden moottorintoimittajana. Ehdotetun keskittymän seurauksena Honeywell hyötyy GE:n kannustimista ja kyvystä edistää sen tuotteiden tulemista valituiksi.

439. Ehdotetun keskittymän seurauksena Honeywellin moottorit ja liitännäispalvelut hyötyvät myös GE:n lentokoneiden leasing- ja ostotoiminnassaan noudattamista käytännöistä, jotka edistävät GE:n tuotteiden ja palvelujen käyttöä, sekä GE:n kyvystä käyttää keinoja, jotka tukevat GE:n tuotteiden markkinointia ja varmistavat sen tuotteiden käytön lentokonetyypeissä. Ehdotetun keskittymän tuloksena yhdistyvät johtava moottorintoimittaja Honeywell ja GE:n liikesuihkukoneiden leasingyhtiö GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG).
440. GE perusti GECCAG:n yhtiöksi, joka harjoittaa leasingtoimintaa liikesuihkukoneiden markkinoilla tarjoamalla sekä uusien että käytettyjen lentokoneiden rahoitusta ja leasingpalveluja. GECASin vaikutus suurten liikennelentokoneiden ja alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla on merkittävä, ja GECCAG:n odotetaan vaikuttavan samoin kilpailuun tulevien liikesuihkukonetyyppien varustamisesta. GE:n tavan vaikuttaa leasing- ja ostotoimintansa kautta laitevalintoihin suurten liikennelentokoneiden ja alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla voidaan olettaa ulottuvan myös liikelentokoneiden moottorimarkkinoille.
441. GE käyttää todennäköisesti GECASin tavoin strategisesti hyväkseen myös GECCAG:tä yhdessä GE Capitalin rahoitusvoiman kanssa Honeywellin tuotteiden suosimiseksi, mikä tekee sulautuneesta yksiköstä määräävässä asemassa olevan toimijan liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla, joilla se on jo johtoasemassa.
442. Kilpaileviin liikesuihkukoneiden moottorinvalmistajiin kohdistuvien vaikutusten voidaan odottaa vastaavan GE:n jo yksin aiheuttamia vaikutuksia suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla. Honeywellin integroituminen GE:n kanssa johtaa todennäköisesti kilpailijoiden täydelliseen sulkemiseen markkinoilta ja poistaa niiden kyvyn investoida liikesuihkukoneiden uuden moottorisukupolven kehittelyyn. Koska liikesuihkukoneiden moottoreita valmistavat Honeywellin kilpailijat eivät pysty jäljittämään GE:n rahoitusvoimaa ja vertikaalista integroituneisuutta, ne joutuvat lopulta harkitsemaan olemassaoloaan markkinoilla ja mahdollisesti vetäytymään niiltä, koska niiden mahdollisuudet voittaa tarjouskilpailussa tarjoustensa sisäisin ansioin vähenevät merkittävästi.

*(3) GE:N JA HONEYWELLIN TUOTTEISTA JA PALVELUISTA NIPUTETUT TARJOUKSET
SULKEVAT MARKKINAT*

443. Markkinat sulkeva vaikutus liikesuihkukoneiden markkinoilla lisääntyy todennäköisesti, kun sulautunut yksikkö harjoittaa tarjoustensa niputtamiskäytäntöä. Näillä erityismarkkinoilla sulautuneella yksiköllä on kannustimet ja kyky tarjota yhtenä

pakettina moottoreita, ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita sekä liitännäispalveluja kuten huoltoa¹²⁷.

444. Koska RR ja P&W eivät kykene millään keinolla jäljittelemään sulautuneen yksikön niputtamia tarjouksia, ne menettävät asteittain mahdollisuutensa saada moottoreilleen yksinoikeutta lentokonetyypeissä ja syrjäytyvät kyseisiltä markkinoilta, kun uusia lentokonetyyppejä kehitetään. Kun kassavirrat ehtyvät ja sijoitusten tuotot putoavat, kyseisten toimittajien osakkeenomistajien on tehtävä looginen päätös investointien pysäyttämistä ja kilpailun lopettamisesta liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla.

4.G. ASIAKKAIDEN TASOITTAVA NEUVOTTELUVOIMA

445. Osapuolet ovat väittäneet, että asiakkaiden tasoittava neuvotteluvoima rajoittaa kaikenlaista tuotteiden sitomista toisiinsa.
446. Komission tutkimuksessa ei ilmennyt tätä näkökohtaa tukevia seikkoja. Siinä todettiin, että asiakkailla, sekä lentokoneenvalmistajilla että lentoyhtiöillä, ei näytä olevan taloudellisia kannustimia käyttää GE:tä vastaan tasoittavaa neuvotteluvoimaa. Tutkimuksen mukaan asiakkaiden voidaan odottaa ehdotetun keskittymän toteuduttua osoittavan edelleen melko vähäistä kiinnostusta mahdollisen tasoittavan neuvotteluvoiman käyttöön neuvotellessaan sulautuneen yksikön niputetuista tarjouksista. Aiemmat näytöt tapauksista, joissa tuotteita on hankittu osana niputettua pakettia, viittaavat siihen, että asiakkaat ovat halukkaita harkitsemaan myönteisesti tällaista hankintatapaa. Tasoittavalla neuvotteluvoimalla ei ehkä ole käyttöä neuvotellessaan pakettitarjouksista, koska tällöin asiakkaat kieltäytyisivät käytännössä hyväksymästä alennettuja hintoja. Tasoittava neuvotteluvoima voikin olla tekijä, joka rajoittaa mahdollisuuksia nostaa hintoja eikä laskea niitä.
447. Osapuolet väittävät myös, että suuret asiakkaat kuten lentokoneenvalmistajat ja lentokoneiden käyttäjät eivät hyväksy tuotteiden sitomista toisiinsa ja että asiakkaat asettuisivat vastarintaan, jos tuotteita niputettaisiin niiden toiveiden vastaisesti. GE aiheuttaisi itselleen merkittävää kilpailuhaittaa, jos se vaatisi lentokoneenvalmistajia hyväksymään sellaisia Honeywellin laitteita, joita ne eivät olisi muuten pitäneet houkuttelevina.
448. Se, että lentokoneenvalmistajat ovat suuria yhtiöitä, joilla on merkittävä rahoitusvoima, ei riitä estämään sulautunutta yksikköä harjoittamasta niputusta. Lentokoneenvalmistajat haluaisivat säilyttää kilpailun pitkällä aikavälillä, koska se alentaa niiden toimintakustannuksia. Jos lentokoneenvalmistaja kuitenkin suosii vähemmän integroitunutta heikkoa kilpailijaa säilyttääkseen kilpailun, se valitsee suuremmat hankintakustannukset ja asettaa näin itsensä epäedulliseen kilpailuasemaan muihin lentokoneenvalmistajiin nähden. Kilpailevat lentokoneenvalmistajat haluaisivat

¹²⁷ Liikesuihkukoneiden moottorimarkkinat ovat muiden tarkasteltavana olevien suihkumoottorimarkkinoiden tavoin alttiina sulautuneen yksikön noudattamalle niputuskäytännölle ja siitä aiheutuville seurauksille.

toisten suosivan vähemmän integroituneita tarjoajia samalla, kun ne itse ostavat edelleen vahvemmalta tarjoajalta. Näin ollen ne ovat taloudellisista syistä erittäin kiinnostuneita valitsemaan tarjoajista vahvemman, vaikka se tapahtuu kilpailun säilymisen kustannuksella. Lisäksi niiden kannustimia säilyttää kilpailu vähentää edelleen tosiasia, että jos kustannukset nousevat kaikille yhtä paljon, niillä on todennäköisesti mahdollisuudet siirtää suurin osa kustannusnoususta lopullisten asiakkaiden – lentoyhtiöiden – maksettavaksi, ja vaikutuksista vain pieni osa kohdistuu niihin itseensä.

449. Lentoyhtiöt suhtautuvat yleensä myönteisesti rahoituksellisiin kannustimiin, joita niputettuihin tarjouksiin sisältyy. Ottaen huomioon, millaisessa kilpailuympäristössä lentoyhtiöt toimivat, niihin kohdistuu lyhyellä aikavälillä suuria paineita pitää kustannuksensa kurissa. Vaikka ne näin ollen todennäköisesti ymmärtävät, että toimittajien välisen kilpailun säilyttäminen edistäisi paremmin niiden pitkän aikavälin etuja, kaikkien yksittäisten lentoyhtiöiden on myös huolehdittava – ja sen ne myös tekevät – lyhyen aikavälin eduistaan ja supistettava kustannuksia hyväksymällä niputettuja tarjouksia. Näin ollen lentoyhtiöillä on hyvin vähän kannustimia käyttää tasoittavaa neuvotteluvoimaa, koska niillä ei ole varaa kieltäytyä lyhyellä aikavälillä saatavista eduista, vaikka niistä on ennustettavissa olevan tulevaisuudessa toteutuvia kielteisiä seurauksia. Nämä tulevat ilmi esimerkiksi heti, kun lentoyhtiöiden on tehtävä seuraavaa kehitteillä olevaa lentokonetyyppiä koskevia ostopäätöksiä.
450. Lentokoneenvalmistajat eivät voi jättää huomiotta lentoyhtiöiden vaatimuksia, jotka koskevat moottoreita ja ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita. Tämän markkinatilanteesta johtuvan GE:n moottoreihin ja Honeywellin komponentteihin kohdistuvan kysynnän odotetaan kasvavan ehdotetun keskittymän myötä, mikä vahvistaa keskipitkällä aikavälillä lentokoneenvalmistajiin keskittymää edeltävän tilanteen aikana vaikuttaneita kannustimia valita GE:n moottorit ja Honeywellin komponentit.
451. Ehdotettu keskittymä ulottaa GE:n kannustimet ja kyvyn vaikuttaa lentokoneenvalmistajiin, jotta nämä valitsisivat GE:n moottorit, koskemaan myös Honeywellin järjestelmiä. Näin Honeywellin kilpailijat syrjäytyvät markkinoilta ja samalla sen asema moottorimarkkinoilla vahvistuu. Sulautuneen yksikön kyky tarjota paketoituja ratkaisuja, GECASin todistettu ja looginen puolueellisuus ostotoiminnassa¹²⁸, muiden lentokoneita ostavien asiakkaiden järjestelmien valintaa koskeva suhteellinen välinpitämättömyys ja GECASin kyky tehdä suuria lentokonetilauksia ovat suurimpia tekijöitä, jotka antavat sulautuneelle yksikölle mahdollisuudet saada Honeywellin tuotteita tehokkaasti ja menestyksekkäästi kaupaksi ja niputtaa niitä tapauksen mukaan yhteen GE:n tuotteiden kanssa.
452. Koska GECAS noudattaa vain GE:n tuotteita suosivaa toimintaperiaatetta ja se ulotetaan väistämättä koskemaan myös Honeywellin järjestelmiä, lentokoneenvalmistajat tietävät, että jos ne eivät valitse sulautuneen yksikön niputettuja tuotteita ja järjestelmiä, niiden mahdollisuudet myydä lentokoneita GECASille

¹²⁸ Katso edellä GECASin vain GE:n tuotteita suosivasta periaatteesta.

vähenevät. Honeywellin tuotteisiin kohdistuneiden valintojen yleisyys aikaisemmin osoittaa, että se kykenee tuottamaan laadultaan tyydyttäviä järjestelmiä. Tämä vähentää lentokoneenvalmistajan riskiä sen valitessa Honeywellin järjestelmän. Honeywellin jo valmiiksi johtavat asemat sen tärkeimmillä avaruus- ja ilmailutekniikan tuotemarkkinoilla tukevat näin ollen GECASin kykyä edistää Honeywellin järjestelmien valintaa.

453. Koska lentokoneenvalmistajat tietävät, että useimmat niiden asiakkaista suhtautuvat järjestelmien valintaan välinpitämättömästi, kunhan tuotteet toimivat moitteettomasti, ne voivat valita järjestelmät hyvin joustavasti ilman vaaraa muiden asiakkaiden kuin GECASin lentokonehankintojen menettämisestä. Näissä olosuhteissa suuri asiakas, joka suosii hyvin voimakkaasti tiettyä valmistajaa, voi vaikuttaa kokonaisen lentokonetyypin järjestelmävalintojen tulokseen. GECASin todennäköiset tulevat hankinnat edustavat suuria myynti- ja voittomääriä, jotka se pystyy siirtämään lentokoneenvalmistajalta toiselle riippuen siitä, valitsevatko nämä komponenttinsa sulautuneen yksikön tarjonnasta vai ei. Näin ollen GECAS, joka pystyisi yksinään lisäämään merkittävästi lentokonetyypin kannattavuutta, supistaisi todennäköisesti merkittävästi sellaiseen lentokonetyypin kohdistuvia hankintojaan, johon valittaisiin muita kuin GE:n tai Honeywellin valmistamia järjestelmiä. GECASin merkittävät hankintavolyymit lisäävät sen kilpailijoiden vaikeuksia kehittää tehokkaita vastastrategioita. Myynnin lisäyksestä jopa muutamalla lentokoneella saatava voitto voi muodostua merkittävämmäksi kuin suuretkin alennukset sulautuneen yksikön kilpailijoiden valmistamien apuvoimalaitteiden tai muiden järjestelmien hinnoista. Lentokoneenvalmistajat ja muut järjestelmätoimittajat tietävät, että GECAS ei merkitse vain yhden tai kahden lisäyksikön myyntiä, vaan suurta määrää lentokoneita, jotka antavat GE:n ja Honeywellin tuotteet valitsevalle lentokoneenvalmistajalle mahdollisuuden huomattaviin ylimääräisiin nettotuloihin.
454. Kyseinen tilanne antaa näin ollen GECASille tilaisuuden vaikuttaa lentokoneenvalmistajiin niin, että ne suosivat valinnoissaan Honeywellin ja GE:n tuotteita, mikä puolestaan rajoittaa sulautuneen yksikön kilpailijoiden mahdollisuuksia tarjota tuotteitaan uusiin lentokonetyyppeihin.
455. GE:n noudattama tapa yhdistää "riskiä jakavia" maksuja päätökseen valita sen tarjoama moottori lentokonetyypin ainoaksi moottoriksi ulotetaan koskemaan myös Honeywelliä. Tämä onkin jo tehnyt kattavan niputetun tarjouksen [lentokoneenvalmistajan nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena]* varmistaakseen ainoan toimittajan aseman. Asia ilmenee seuraavasta suorasta lainauksesta Honeywellin sisäisestä sähköpostiviestistä, joka koskee [lentokoneenvalmistajan nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena]* kanssa pidettävän kokouksen valmistelua:

[Suora lainaus Honeywellin sisäisestä sähköpostiviestistä, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]^{129*}

¹²⁹ [katso edellä]*

456. Näin ollen on epätodennäköistä, että lentoyhtiöt tai lentokoneenvalmistajat estäisivät ehdotetusta toimenpiteestä johtuvia markkinat sulkevia vaikutuksia.
457. Osapuolten väitteen mukaan komissio on viimeaikaisissa päätöksissään¹³⁰ katsonut asiakkailta olevan tasoittavaa neuvotteluvoimaa ja että tarkasteltavana olevassa tapauksessa tehty päätelmä asiakkaiden tasoittavan neuvotteluvoiman rajallisuudesta olisi ristiriidassa aikaisempien päätösten kanssa. Komissio katsoo, että kahteen aikaisempaan päätökseen liittyvää tasoittavan neuvotteluvoiman arviointia ei voi rinnastaa nykyiseen arviointiin. Asiassa AlliedSignal/Honeywell tekemässään päätöksessä komissio arvioi asiakkaiden ja ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden alalla toimivan sulautuneen yksikön välistä suhdetta. Tätä suhdetta on nyt arvioitava uudelleen ottaen huomioon GE:n tuotteiden, palvelujen ja rahoitusvoiman tuleminen mukaan ehdotetun toimenpiteen tuloksena syntyvään yksikköön. Asiakkaiden neuvotteluasema suhteessa Honeywelliin ja/tai GE:hen ei ole sama kuin ennen ehdotettua keskittymää. Asiassa Engine Alliance tehdyn päätöksen osalta on huomattava, että myöskään GE:n ja P&W:n yhteisyrityksen Engine Alliancen painoarvoa ei voi rinnastaa GE:n/Honeywellin painoarvoon. Sulautuneen yksikön täydentävät tuotteet käsittävät yli puolet lentokoneen arvosta. Tämä muuttaa neuvottelutasapainoa sulautuneen yksikön hyväksi merkittävästi enemmän kuin Engine Alliancea koskevassa asiassa. Näin ollen tarkasteltavana oleva tasoittavaa neuvotteluvoimaa koskeva arvio ei ole ristiriidassa aikaisempien päätösten kanssa, koska ehdotetun keskittymän vaikutuksia ei voi rinnastaa aikaisempien toimenpiteiden vaikutuksiin.

4.H. PÄATELMÄ

458. Edellä esitetyn analyysin perusteella voidaan päätellä, että keskittymä johtaa määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen suurten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoilla, suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla ja liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla sekä ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla.

C. SÄHKÖVOIMAJÄRJESTELMÄT

1.A. MERKITYKSELLISET MARKKINAT

1.A.1. JOHDANTO

459. Vaikka sekä GE että Honeywell toimivat sähkövoimajärjestelmien alalla, osapuolet väittävät, etteivät ne kilpaile keskenään, GE ilmoittaa keskittyvänsä teholtaan vähintään 5 MW:n kaasuturbiineihin, kun taas Honeywellin tuotteet (joita se myy MTU:n kanssa perustamansa Vericor-yhteisyrityksen kautta) ovat teholtaan enintään 4 MW.

¹³⁰ AlliedSignal/Honeywell ja Engine Alliance.

1.A.2. TUOTEMARKKINAT

460. Osapuolet väittävät, että merkitykselliset tuotemarkkinat ovat 0,5–10 MW:n tehoisten pienten kaasuturbiinien markkinat, jotka voitaisiin segmentoida edelleen teollisuuden ja laivojen kaasuturbiinisovellusten markkinalohkoihin riippuen siitä, mitä tarkoitusta varten alkuperäinen kaasuturbiini on kehitetty. Laivojen kaasuturbiinit perustuvatkin ilmailuversioihin ja teollisuuden kaasuturbiinit muihin kuin ilmailuversioihin.
461. Komissio on aikaisemmissa päätöksissään¹³¹ tutkinut kaasuturbiinimarkkinoita ja jaotellut ne enintään 10 MW:n kaasuturbiinien (pienet kaasuturbiinit) ja yli 10 MW:n kaasuturbiinien (suuret kaasuturbiinit) markkinalohkoihin. Kaasuturbiinien polttoaineena on maakaasu tai polttoöljy ja niitä käytetään tavallisesti silloin, kun maakaasua on helposti saatavilla. Uudemmassa päätöksessä¹³² komissio analysoi, olisiko pienten teollisuuden kaasuturbiinien ja suurten raskaiden kaasuturbiinien välinen raja voitu nostaa 10 MW:sta 13 MW:iin, mutta asiassa ei tehty lopullista päätöstä. Pieniä kaasuturbiineja käytetään moniin erilaisiin teollisuuden sovelluksiin ja niitä voidaan käyttää laivojen (sekä sotilas- että siviilikäyttöön tarkoitettujen) voimanlähteenä, vaikka aikaisempia päätöksiä ei olekaan tehty siitä, olisiko asianmukaista määritellä erilliset markkinat kullekin sovellukselle.
462. Markkinatutkimus on osoittanut, että jaottelu teollisuuden ja laivojen kaasuturbiineihin on riittävä. Teollisuuden ja laivojen kaasuturbiiniversiot eivät selvästi ole kysyntäpuolella korvattavissa keskenään. Laivojen pienet kaasuturbiinit soveltuvat hyvin sovelluksiin, jotka edellyttävät suuria nopeuksia ja erityistä suorituskykyä ja joissa tilantarve on tärkeä arviointiperuste ja turbiinin tehokkuuden on oltava huipussaan. Teollisuuden pieniä kaasuturbiineja käytetään rinnakkaisina voimanlähteinä, koneiden voimanlähteenä ja apuvoiman kehittäjinä. Tarjontapuolen eroja ovat seuraavat: laivojen kaasuturbiinien tietyissä komponenteissa käytetään tehostetusti korroosionkestäviä materiaaleja, polttojärjestelmät ovat erilaisia käytettävästä polttoaineesta riippuen ja laivojen kaasuturbiinisovelluksissa moottorin on kyettävä kestämaan poikkeuksellisen suuria sokkikuormituksia, mitä teollisuuden turbiineilta ei vaadita.
463. Komissio on tutkinut aikaisempien asioiden yhteydessä myös muiden kuin ilmailuversioihin perustuvien ja ilmailuversioihin perustuvien kaasuturbiinien keskinäistä korvattavuutta, mutta ei ole tehnyt lopullista päätöstä siitä muodostavatko ne erilliset markkinansa. Tarkasteltavana olevassa asiassa tehty markkinatutkimus on osoittanut, että ero voidaan tehdä kysyntäpuolen vaatimusten perusteella. Laivojen kaasuturbiinit ovat tavallisesti ilmailuversioita¹³³ (johtuu pienestä koosta ja rajallisista vaatimuksista), kun taas teollisuuden kaasuturbiinit ovat muita kuin ilmailuversioita (ne

¹³¹ Ks. asia IV/M.440 – GE/ENI/Nuovo Pignone (II) ja asia IV/M.1623 – AlliedSignal/MTU.

¹³² Ks. asia IV/M.1484 – ALSTOM/ABB.

¹³³ Kaasuturbiinien ilmailuversioissa yhdistyvät perinteinen lentokoneenmoottori ja sähköturbiini, joka muuttaa moottorin pakokaasusuihkun akselia pyörittäväksi voimaksi.

ovat raskaampia mutta myös halvempia). Tarjontapuolella tilanne on kuitenkin epäselvempi, koska monet teollisuuden ja laivojen kaasuturbiinit perustuvat moottorin tavalliseen ilmailuversioon (kuten Honeywellin tuotteissa). Osapuolet ovat ilmoittaneet, että kyseisillä yleiseen moottorityyppiin perustuvilla kaasuturbiineilla on vain vähäiset mahdollisuudet kilpailla teollisuuden kaasuturbiinien kanssa, koska ilmailuversioon perustuvat kaasuturbiinit ovat huomattavasti kalliimpia kuin teollisuussovelluksissa käytettävät muuntotyypiset kaasuturbiinit.

464. Useimmat teollisuuden turbiineja valmistavat kilpailijat tarjoavat muita tuotteita kuin ilmailuversioita ja ilmailuversioiden myynti teollisuussovelluksiin on hyvin vähäistä.
465. Näin ollen voidaan päätellä, että pienet kaasuturbiinit kuuluvat kaksille erillisille markkinoille, joista toinen käsittää teollisuuden sovellukset ja toinen laivojen sovellukset. Ero riippuu suurimmaksi osaksi siitä, perustuuko kaasuturbiinin suunnittelu ilmailuversioon vai ei. Mahdollisuudet muuttaa teollisuuden turbiini laivojen turbiiniksi tai päinvastoin ovat vähäiset ja vaatisivat paljon aikaa ja rahaa (15–25 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria).
466. Markkinatutkimus on myös vahvistanut, että bensiini- tai dieselkäyttöisiä mäntämoottoreita ei ole yleensä mahdollista korvata kaasuturbiineilla teollisuuskäytössä eikä laivoissa, koska niiden tärkeimmät ominaisuudet kuten hinta, suorituskyky ja huoltovaatimukset poikkeavat merkittävästi muunlaisista voimanlähteistä. Päätös turbiinin käytöstä dieselmoottorin sijaan tehdään esimerkiksi laivan kehittelyn hyvin varhaisessa vaiheessa, koska moottoria tukeva infrastruktuuri suunnitellaan tämän päätöksen pohjalta. Koska kyseinen infrastruktuuri poikkeaa varsin paljon näiden kahden moottorityypin välillä, päätöksen muuttaminen jälkeenpäin ei ole mahdollista.

1.A.3. MAANTIETEELLISET MARKKINAT

467. Komissio on päättänyt aikaisemmissa kaasuturbiineja koskevissa päätöksissään¹³⁴, että merkitykselliset maantieteelliset markkinat ovat vähintään ETA:n laajuiset ja todennäköisimmin maailmanlaajuiset. Tähän päätökseen liittyvä arviointi perustuu maailmanlaajuisiin markkinoihin.

1.B. KILPAILULLINEN ARVIOINTI

1.B.1. JOHDANTO

468. Laivojen pienten kaasuturbiinien markkinat ovat kapeat erityismarkkinat, joiden osuus on alle 10 prosenttia pienten kaasuturbiinien kokonaismarkkinoista. Kysyntä vaihtelee huomattavasti, se on kausiluontoista ja sille on ominaista laskusuuntaus. Asiakkaat ovat

¹³⁴ Ks. alaviite 131.

joko laivastojen omistajia tai puolustusministeriöitä. Tarjonta on toisaalta keskittynyttä, koska laivojen turbiinit perustuvat avaruus- ja ilmailuteknisiin moottoreihin. Toimittajat ovat P&W Canada, RR/Allison, Honeywell ja GE.

469. Osapuolet eivät ole toimittaneet tietoja markkina-asemaansa kuvaavista markkinaosuuksista, vaikka niiltä on pyydetty tätä useita kertoja. Ne ovat ilmoittaneet, että kokonaismarkkinoita kuvaavat luvut eivät ole niiden käytettävissä. Vaikka onkin totta, että näiden tuotteiden markkinaosuuksia on vaikea arvioida, koska yhtiöiden myynti vaihtelee tavallisesti merkittävästi eri vuosina toteutettavien hankkeiden mukaan, Honeywellillä ja GE:llä on selvästi merkittävät markkinaosuudet, jotka ovat pysyneet vakaina monien vuosien ajan.
470. Laivojen pienten kaasuturbiinien kysynnästä suurin osa keskittyy alle 5 MW:n yksiköihin, ja 5–10 MW:n yksiköitä myydään hyvin vähän. Jos alle 5 MW:n yksiköille määritellään erilliset laivojen turbiinien markkinat, Honeywellin markkinaosuudeksi arvioidaan [70–80]* prosenttia ja GE:n markkinaosuudeksi noin [10–20]* prosenttia.¹³⁵ Pienten 0,5–10 MW:n kaasuturbiinien markkinoilla Honeywellin suorat kilpailijat ovat arvioineet Honeywellin markkinaosuudeksi 40–50 prosenttia ja GE:n osuudeksi 25–30 prosenttia.
471. Honeywell on näillä markkinoilla markkinajohtaja TF40/TF40B/TF50-kaasutubiineineen (teho 3–4,5 MW), jotka perustuvat kaikki Honeywellin T55-akseliturbiinimoottoriin. Honeywellin 0,5 MW:n kaasuturbiinit perustuvat TPE331-6-potkuriturbiinimoottoriin ja LT101-helikopterinmoottoriin. GE:n 4,5 MW:n tehoinen LM 500 -kaasuturbiini perustuu TF34-moottoriin, joka on tarkoitettu sotilaskäyttöön ja täyttää siksi tiukat vaatimukset.
472. Osapuolet väittävät, että ehdotettu keskittymä ei aiheuta päällekkäisyyttä, koska ainoaa GE:n tuottamaa laivojen pientä turbiinia (4,5 MW:n LM 500) ei ole myyty ETA:n markkinoilla vuoden 1980 jälkeen (viimeinen toimitus tapahtui vuonna 1994). Maailmanlaajuisesti katsoen GE vastaanotti kuitenkin viimeisen tilauksensa vuonna 1999 ja toimitusten odotetaan jatkuvan vuoteen 2002 saakka.
473. Osapuolet väittävät myös, että LM 500 ei kilpaile Honeywellin tuotteiden kanssa, koska se on niitä suurempi, raskaampi ja kalliimpi ja edellyttää useita oheislaitteita. Kyseiset erot johtuvat LM 500:n alkuperästä sotilaskäyttöön suunniteltuna laitteena. Markkinatutkimus on kuitenkin osoittanut selvästi, että sekä GE että Honeywell kilpailevat markkinoilla edellä esitetyllä tavalla. Markkinatutkimus ei ole osoittanut, että GE:n ja Honeywellin laivojen pienten (alle 10 MW:n) kaasuturbiinien väliset erot olisivat riittävät, jotta niiden voitaisiin katsoa kuuluvat eri tuotemarkkinoille. Lisäksi sekä GE että Honeywell toimivat sotilaallisilla ja kaupallisilla markkinoilla tuotteilla,

¹³⁵ Vastauksessaan väitetiedoksiintoon osapuolet ovat väittäneet, että laivojen teholtaan alle 5 MW:n kaasuturbiinien markkinoilla Honeywellillä on ollut viimeksi kuluneiden viiden vuoden aikana [50–60]* prosentin, GE:llä [0–10]* prosentin, RR:llä [40–50]* prosentin ja P&W:llä [0–10]* prosentin markkinaosuus.

joiden tehot ovat päällekkäiset. Vaikka osapuolet katsovat, että GE:n ja Honeywellin tuotteet eivät kilpaile keskenään, GE on osallistunut joihinkin tarjouskilpailuihin Honeywellin, RR:n ja joissakin tapauksissa myös P&W Canadian vastustajana.

474. Vaikka osapuolet väittävät, että GE:n tuotteet voivat kilpailla vain sotilassovelluksista, markkinatutkimus on osoittanut, että GE on aikaisemmin myynyt menestyksekkäästi LM 500-turbiinia kaupallisiin tarkoituksiin. GE:n LM 500-turbiini onkin myyty 34 kertaa sotilassovelluksiin ja kuusi kertaa kaupallisessa käytössä oleviin laivoihin. Myös Honeywellin laivojen pienet kaasuturbiinit kilpailevat sekä sotilas- että kaupallisista sovelluksista
475. RR/Allison on 501/601-malleineen GE/Honeywellin tärkein kilpailija (20–30 prosentin markkinaosuudella). P&W Canada on ST30 (3,3 MW) ja ST40 (4 MW) -malleineen toiseksi tärkein kilpailija (0–10 prosentin markkinaosuudella). Osapuolten mukaan on odotettavissa, että se kasvattaa uuden laivojen pienen kaasuturbiininsa myyntiä.

1.B.2. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN SYNTYMINEN

(1) HORIZONTAALINEN PÄÄLEKKÄISYYS

476. Ehdotetun keskittymän tuloksena sulautuneen yksikön osuus laivojen pienten kaasuturbiinien markkinoista on 65–80 prosenttia, ja samalla yhdistyvät kaksi vahvinta ja läheisimmin kilpailevaa markkinatoimijaa yksiköksi, jonka koko on neljän-/viisinkertainen verrattuna toiseksi suurimpaan toimijaan.
477. Näin ollen sulautuneesta yksiköstä tulee ylivoimaisesti suurin toimija laivojen pienten kaasuturbiinien markkinoilla. Osapuolet ovat perustelleet laajasti väitettään, jonka mukaan kaasuturbiinien kehittelykustannukset ovat hyvin suuret ja että ne perustuvat lentokoneenmoottoreihin. Siksi aivan uuden toimijan tulo markkinoille ei ole mahdollista. Osapuolet ovat myös painottaneet sitä tosiseikkaa, että teollisuuden pienten kaasuturbiinien muuntaminen ei tosin ole mahdotonta, mutta kuitenkin hyvin kallista ja se olisi taloudellisesti kannattamaton hanke. Näin ollen on hyvin epätodennäköistä, että nykyiset teollisuuden pienten kaasuturbiinien tuottajat tulisivat näille markkinoille. Solar on merkittävä kilpailija teollisuuden turbiinien markkinoilla ja sillä on laivasovelluksia varten muuhun kuin ilmailuversioon perustuva ratkaisu. Kuten osapuolet ovat kuitenkin väittäneet komission menettelyn aloittamista tässä asiassa koskevaan päätökseen antamassaan vastauksessa, Solar on myynyt laivasovelluksiin jonkin verran muita kuin ilmailuversioita, mutta tällaisen myynnin määrän uskotaan olevan hyvin pieni.

(2) HONEYWELLIN JA GE:N VERTIKAALINEN INTEGROITUMINEN SULKEE MARKKINAT

478. Horisontaalisen päällekkäisyyden lisäksi Honeywellin johtoasemaa näillä markkinoilla vahvistaa sen liittyminen GE:n vahvaan rahoitusasemaan ja vertikaalinen integroituminen rahoituspalveluihin ja jälkimarkkinapalveluihin.

479. Honeywell saa välittömästi hyödykseen sekä GE Capitalin kannustimet ja kyvyn varmistaa tuotteilleen yksinoikeus että GE:n vahvaan kassavirtaan perustuvan kyvyn tukea ristiin eri liiketoimintalohkojaan. Kuten ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden analyysissä on esitetty, GE:n vahvaa rahoitusasemaa on mahdollista käyttää sulautuneen yksikön T&K-toimintojen tukemiseen alueilla, joilla kilpailu osoittautuu tiukaksi, kunnes kilpailijat lopulta menettävät halukkuutensa kilpailla ja innovoida.
480. Edellä esitetyn perusteella voidaan päätellä, että GE:n tapa käyttää GE Capitalin rahoitusvoimaa Honeywellin tuotteiden suosimiseksi edistää sulautuneen yksikön pääsyä määrääväan asemaan laivojen pienten kaasuturbiinien markkinoilla, joilla Honeywell on jo johtoasemassa.
481. Honeywellin ja GE:n sulautumisen seurauksena kilpailijat menettävät tulevia tulojaan, jotka ovat peräisin alkuperäisten laitteiden ja varaosien myynnistä, minkä vuoksi ne vähitellen syrjäytyvät markkinoilta ja menettävät mahdollisuutensa löytää rahoitusta innovaatiokustannuksilleen sekä mahdolliset keinonsa siirtyä sulautuneen yksikön tilalle. Asteittainen syrjäytyminen uusien sovellusten varustajina saa sulautuneen yksikön kilpailijat arvioimaan uudelleen perusteita toiminnalleen laivojen pienten kaasuturbiinien markkinoilla ja tekemään taloudellisesti perustellun päätöksen vetäytyä sellaisista tarjouskilpailuista, joissa GE:n ja Honeywellin yhdistetyt tuotteet eivät jätä niille minkäänlaisia todellisia mahdollisuuksia voittoa.
482. Osapuolet ovat väittäneet vastauksessaan, että Honeywell on jo sopinut [toimittajan nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* kanssa jatkavansa sitoutumistaan [hankkeen nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]*. Riippumatta tällaisten sopimusten arvosta [toimittajan nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* antama hyväksyntä korostaa kuitenkin sitä arvoa, jota Honeywellillä katsotaan olevan Risk and Revenue Sharing Partner -hankkeen kumppanina tässä innovatiivisessa hankkeessa, jonka korvaaminen ei ole helppoa.

(3) HONEYWELL ELECTRONICS AND CONTROLS -YKSIKÖN VERTIKAALINEN INTEGROITUMINEN SULKEE MARKKINAT

483. Koska Honeywell on keskeisten komponenttien toimittaja¹³⁶ [hankkeen nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* ja GE kilpailee suoraan [hankkeen nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]*¹³⁷ kanssa, ehdotettu keskittymä antaa GE:lle mahdollisuuden valvoa suoraan kyseisten keskeisten komponenttien toimituksia [hankkeen nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]*. Esiin voi tulla myös vakavia ongelmia, jotka koskevat mahdollisia tietovuotoja GE:lle. Koska [osan määrittely, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* muut toimituslähteet ovat

¹³⁶ [Komponentteja koskeva kuvaus, jonka Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja.]*

¹³⁷ GE on [hankkeen nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* tärkein kilpailija ja on pyrkinyt aktiivisesti korvaamaan [hankkeen nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* omalla [GE:n moottorin nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]*.

rajalliset ja koska [osan määrittely, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* ei ole nykyisin valittavissa muuta toimituslähdettä kuin Honeywell, sulautuneella yksiköllä on vahva jalansija tuotantoketjun alkupäässä. Samoin kuin lentokoneen moottorisovellusten markkinoilla, GE saa ehdotetun keskittymän toteutuessa käyttöönsä myös keinot estää [hankkeen nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena tietona]* tulemasta markkinoille ja sulkea kilpailijansa markkinoilta.

484. Edellä esitetyn perusteella keskittymä johtaa määräävän aseman syntymiseen laivojen pienten kaasuturbiinien markkinoilla.

D. OSAPUOLTEN EHDOTTAMAT SITOUMUKSET

1. JOHDANTO

485. GE ehdotti 14 päivänä kesäkuuta 2001 sitoumuksia, joilla sen oli tarkoitus poistaa 8 päivänä toukokuuta 2001 päivätyssä komission väitetiedoksiannossa mainitut kilpailuongelmat. Ehdotus käsitti rakenteellisia sitoumuksia, jotka liittyvät ilmailutekniikan tuotteisiin ja muihin kuin ilmailutekniikan tuotteisiin, moottorinkäynnistimiin, laivojen pieniin kaasuturbiineihin ja suurten alueliikennesuihkukoneiden moottoreihin sekä menettelytapoihin liittyviä sitoumuksia, jotka koskevat liikesuihkukoneiden moottoreita, pidättäytymistä tarjousten niputtamisesta ja GECASia.

486. Osapuolten ehdottamat sitoumukset katsotaan riittämättömiksi poistamaan suurimmat kilpailuongelmat, joiden on todettu liittyvän suurten liikennelentokoneiden moottoreihin, ilmailutekniikan tuotteisiin ja muihin kuin ilmailutekniikan tuotteisiin. Sitomusehdotuksen vastaanotettuaan komissio aloitti kuitenkin rakenteellisten sitoumusten teknisen analysoinnin tutkiakseen, täyttivätkö ne erotettujen omaisuuserien elinkelpoisuudelle ja itsenäisyydelle asetetut arviointiperusteet. Teknisen tarkastelun tuloksena on, että ne ovat ensinnäkin kaiken kaikkiaan riittämättömät poistamaan toimenpiteen aiheuttamia kilpailuongelmia, mutta lisäksi ehdotetut rakenteelliset sitoumukset eivät täytä perusedellytyksiä, jotka koskevat myytävien liiketoimintojen elinkelpoisuutta.

2. KUVAUKSET SITOUMUKSISTA

2.A. ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET JA MUUT KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET

487. Ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden alalla osapuolet ovat ehdottaneet sitoumuksia, jotka liittyvät sekä ostajan spesifioimina laitteina myytäviin että valmistajan toimittamiin ja valmistajan toimittamiin vaihtoehtoisiin ilmailutekniikan tuotteisiin ja muihin kuin ilmailutekniikan tuotteisiin.

2.A.2. ILMAILUTEKNIikka

(1) OSTAJAN SPESIFIOIMAT ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET

488. Osapuolten ehdotus koskee ostajan spesifioimia ilmailutekniikan laitteita [ehdotuksen yksityiskohtia Honeywell pitää luottamuksellisina]*. Paketti, jota nimitetään [paketin nimeä Honeywell pitää luottamuksellisena]*, sisältää seuraavat tuotteet: suurten liikennelentokoneiden säätökat, suurten liikennelentokoneiden viestintä-/navigointilaitteet, sekä suurten liikennelentokoneiden että alueliikenne-/liikennelentokoneiden äänittimet ja tiedonhallintajärjestelmät, viestintäyhteyksien hallintalaitteet / ilma-alueen digitaaliset viestintäjärjestelmät (CMU/ACARS, Communication Management Unit / Aircraft Communication Addressing and Reporting System), maastovaroitussysteemit (EGPWS, Enhanced Ground Proximity Warning System), TCAS-järjestelmät (Terrain Collision Avoidance System), satelliittipaikannusjärjestelmät ja monitoimivastaanottimet (GPS/MMR), jotka antavat tarkkoja lähestymisohjeita lentokentille.

489. Osapuolet ovat myös ehdottaneet Aeronautical Satellite Communications (SatCom) -liiketoimintojensa myyntiä [...]*

(2) VALMISTAJAN TOIMITTAMAT ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET

490. Osapuolten ilmailutekniikan tuotteita koskeva ehdotus koskee kaupallisiin inertianavigointilaitteisiin liittyvää liiketoimintaa. Tähän liiketoimintaan sisältyviä tuotteita ovat IRS, ADIRS, AHRS, lentoarvolaskimet ja SAARU¹³⁸, jotka ovat lentokoneen liikkeitä ja navigointia seuraavia antureita, joita käytetään kaikissa navigointijärjestelmissä.

Apuvoimalaitteet

¹³⁸ ADIRS-/ADIRU-laskin on laite, jossa yhdistyvät lentoarvolaskimen ja inertiatietojärjestelmän (Inertial Reference System, IRS) toiminnot. AHRS on IRS:n halvempi vaihtoehto alueliikennelentokoneiden markkinoilla. SAARU on ADIRS-laskimen varajärjestelmä, jota käytetään vain Boeing 777:ssä.

491. Ilmailutekniikan tuotteiden lisäksi osapuolet ovat ehdottaneet sitoumusta, joka koskee apuvoimalaitteita. Osapuolten ehdotus koskee [kuvaus, jota Honeywell pitää luottamuksellisena]* myymistä. Näin ollen myynti liittyy liikelentokoneiden ja alueliikennelentokoneiden apuvoimalaitteisiin mutta ei suurten liikennelentokoneiden apuvoimalaitteisiin. Osapuolet ovat myös ehdottaneet Honeywellin Raunheimissa, Saksassa, sijaitsevan liikennelentokoneiden korjaus- ja huoltoyksikön myymistä. Raunheimista johdettuihin huolto-, korjaus- ja kunnossapitotoimintoihin kuuluu muun muassa apuvoimalaitteiden, maayksiköiden, potkuriturbiinimoottoreiden ja ohivirtausmoottoreiden huoltoa, korjausta ja kunnossapitoa.

Ilmastointi- ja paineistusjärjestelmät

492. Ilmastointijärjestelmien osalta, jotka kuuluvat ostajan spesifioimiin laitteisiin, osapuolet ovat ehdottaneet Honeywellin Euroopan ilmastointi- ja paineistusjärjestelmäkeskuksen myyntiä. Tämä keskus toimii alueliikenne-/liikelentokoneiden markkinalohkolla.

2.B. MOOTTORINKÄYNNISTIMET

493. Ratkaistakseen kilpailuongelman, joka johtuu GE:n moottorinvalmistajana ja Honeywellin moottorinkäynnistinten toimittajana välisestä vertikaalisesta suhteesta, osapuolet ovat ehdottaneet Honeywellin moottorinkäynnistintoimintojen myyntiä.

2.C. LAIVOJEN PIENET KAASUTURBIINIT

494. Ehdotettu keskittymä johtaa GE:n ja Honeywellin toimintojen horisontaaliseen päällekkäisyyteen laivojen pienten kaasuturbiinien markkinoilla. Osapuolet ovat ehdottaneet Honeywellin Vericorista omistaman 50 prosentin osuuden myymistä. Vericor on Honeywellin puoliksi omistama yhteisyritys, jonka kautta se markkinoi laivojen pieniä kaasuturbiineja ja josta MTU omistaa loput 50 prosenttia.

2.D. SUURTEN ALUELIIKENNESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT

495. Ehdotettu keskittymä johtaa horisontaaliseen päällekkäisyyteen suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla. Ratkaistakseen kilpailuongelman osapuolet ovat ehdottaneet AS900-sarjan moottoriohjelman myymistä. Tämä moottori on määrä asentaa kehitteillä olevaan uuteen Avro-suihkukoneeseen. Osapuolet ovat ehdottaneet myös nykyiseen Avro-suihkukoneeseen asennettavan ALF502/LF507-moottorin myymistä.

2.E. MUUT SITOUKSET

496. Edellä mainittujen sitoumusten lisäksi osapuolet ovat ehdottaneet useita menettelytapoihin liittyviä sitoumuksia, jotka koskevat liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoita, GECASia ja pidättäytymistä niputtamasta ilmailutekniikan

tuotteita, muita kuin ilmailutekniikan tuotteita ja lentokoneiden moottorituotteita tai -palveluja.

2.E.2. LIIKESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT

497. Ehdotettu keskittymä aiheuttaa liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla horisontaalista päällekkäisyyttä ja lisäksi se laajentaa GE:n rahoituksellisesta vahvuudesta ja vertikaalisesta integraatiosta rahoituspalveluihin, lentokoneiden osto- ja leasingtoimintaan sekä jälkimarkkinoilla tarjottaviin palveluihin koituvat edut koskemaan myös Honeywellin liikesuihkukoneiden moottoreita. Tämän ongelman korjaamiseksi osapuolet ehdottavat ALF502/LF507-moottorisarjan ostajan kanssa tehtävää kilpailukieltosopimusta, jonka mukaan GE (mukaan lukien GECAS ja GE Capital Corporate Aviation Group, GECCAG) pidättäytyy ostamasta keinottelumielessä liikesuihkukoneita leasingtoimintaansa varten.

2.E.3. GECAS

498. Osapuolet ovat ehdottaneet, että GECAS säilytetään erillisenä oikeudellisena yksikkönä ja sen liiketoiminnalliset yhteydet Honeywelliin pidetään etäisinä. Puolueeton asiantuntija seuraisi tämän menettelyn noudattamista. Osapuolet ehdottavat, että GECAS ei osallistuisi lentokoneenvalmistajien työryhmiin, jotka valitsevat ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita. Ne ehdottavat myös, että ostaessaan lentokoneita keinottelumielessä GECAS ei asettaisi hankintojensa ehdoksi Honeywellin ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden valintaa lentokonetyyppiä varustettaessa ja että GE Capital ei rahoittaisi lentokoneiden ostajia tai käyttäjiä sillä perusteella, että ne valitsevat Honeywellin ilmailutekniikan tuotteet ja muut kuin ilmailutekniikan tuotteet. Lisäksi osapuolet ehdottavat, että GECAS ei vaikuttaisi asiakkaidensa tekemiin ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita koskeviin laitevalintoihin ja että se valitsisi myös kilpailijoidensa ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita ostaessaan lentokoneita leasingtoimintaansa varten.

2.E.4. EI ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEIDEN, MUIDEN KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEIDEN EIKÄ MOOTTORITUOTTEIDEN TAI -PALVELUJEN NIPUTTAMISTA

499. Osapuolet sitoutuvat olemaan niputtamatta GE:n tuotteita Honeywellin tuotteiden kanssa tehdessään tarjouksia asiakkaille, ellei kilpailija, joka toimii joko yksin tai ryhmittyneenä, ole niputtanut samankaltaisia tuotteita tai ellei asiakas ole kirjallisesti pyytänyt GE:ltä niputettua tarjousta. Varmistaakseen näiden sitoumusten noudattamisen osapuolet ehdottavat sovittelujärjestelmän perustamista, jonka mukaisesti mikä tahansa asianomainen kolmas voi aloittaa sovittelumenettelyn. Osapuolet sitoutuvan noudattamaan sovittelun tuloksena tehtyä päätöstä [...] kuluessa.

3. SITOUMUSTEN ARVIONTI

3.A. OSTAJAN SPESIFIOIMAT TUOTTEET

500. Osapuolten ehdotus koskee Honeywellin toimittamien ostajan spesifioimien tuotteiden osittaista myyntiä. Tällainen ehdotus jättäisi kuitenkin voimaan johtavat asemat sellaisten tuotteiden markkinoilla, jotka eivät kuulu myytävään pakettiin (instrumentit, näytöt ja kyseisten tuotteiden alueliikenne- ja liikelentokoneisiin suunnitellut versiot, katso jäljempänä valmistajan toimittamia tuotteita koskeva jakso). Tällaisten Honeywellin tuotteiden liittäminen yhdistetyn yksikön pakettitarjouksiin sulkisi muut kilpailevat toimittajat näiden tuotteiden markkinoilta.
501. Lisäksi teknisen tarkastelun tuloksissa on korostettu sitä, että ilmailutekniikan tuotteet eivät edusta Honeywellin kyseisiin tuotteisiin liittyvää koko liiketoimintaa, vaan pikemminkin valikoimaa perinteistä teknologiaa edustavista tuotteista, jotka ovat monissa tapauksissa jo elinkaarensa loppuvaiheessa. Teknisestä tarkastelusta vastaavat asiamiehet toteavat, että Honeywell säilyttäisi itsellään liiketoiminnan, joka sisältää kilpailukyvyn kannalta välttämättömän uuden teknologian. Teknisessä tarkastelussa onkin käynyt ilmi, että Honeywell kehittää seuraavan sukupolven ilmailutekniikan tuotteita muissa laitoksissaan ja tutkimuskeskuksissaan. Tämä koskee [tiettyjä ilmailutekniikan tuotteita, joihin liittyviä tietoja Honeywell pitää luottamuksellisina]*, tuotteita, joilla on tarkoitus korvata [tiettyjä ilmailutekniikan tuotteita, joihin liittyviä tietoja Honeywell pitää luottamuksellisina]* kehitellään [Honeywellin laitoksen nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena]*. Uuden sukupolven tuotteet ovat joko integroituja ratkaisuja tai niissä käytetään erilaista teknologiaa eivätkä sellaisinaan sisälly ehdotettuun sitoumukseen.
502. Vaikka [Honeywellin liiketoiminta, jonka nimitystä Honeywell pitää luottamuksellisena]* -liiketoiminnalle löytyisi sen rajallisesta elinkelpoisuudesta huolimatta ostaja, sen olisi tehtävä merkittäviä T&K-investointeja voidakseen saavuttaa Honeywellin tason uuden teknologian kehittämissä verrattuna tuotteisiin, joita osapuolet eivät ole ehdottaneet myytäväksi ja joiden avulla ne jatkavat kilpailua markkinoilla. [Honeywellin liiketoiminta, jonka nimitystä Honeywell pitää luottamuksellisena]* -liiketoiminnan ostaja ei kykenisi saavuttamaan kilpailukykyisyyttä, ellei myytävään pakettiin sisällytettäisi sellaisia tuotekehityksiä, jotka korvaavat kyseiset perinteistä tekniikkaa edustavat markkinaosuudet.
503. Satcomista on huomautettava, että [...]*.

3.B. VALMISTAJAN TOIMITTAMAT TUOTTEET

504. Inertianavigointi on tuoteperhe, joka edustaa vain osaa Honeywellin valmistajan toimittamina tuotteina tarjoamista ilmailutekniikan tuotteista. Siksi sen valmistajan toimittamien tuotteiden valikoima säilyisi varsin merkittävänä. Muiden keskeisten valmistajan toimittamien tuotteiden osalta, kuten lennonhallintajärjestelmissä (joissa

Honeywellin markkinaosuus on [60–70]* prosenttia) ja ohjaimissa (autopilot), Honeywellin asema pysyy etisen vahvuisena.

505. Sitoumus ei myöskään vaikuta Honeywellin suurten liikennelentokoneiden integroituihin ratkaisuihin eikä tuoteperheisiin, joissa Honeywellin integroituneisuus ja suunnittelukyky on suuri kilpailukykyä määrittävä tekijä. Kuten edellä on esitetty, Honeywellin pääasiallinen vahvuus liittyy sen integrointikykyyn, jonka tulokset näkyvät alueliikenne- ja liikelentokoneisiin tarkoitetuissa integroiduissa ilmailutekniikkayksiköissä (Primus Epic integroitu ilmailutekniikkayksikkö). Tämän ilmailutekniikan integrointikyvyn odotetaan muodostuvan merkittäväksi tekijäksi myös suurten liikennelentokoneiden markkinoilla (kuten Honeywellin integrointikykyä koskevissa kappaleissa on todettu).
506. Vaikka otetaan huomioon myydyt IRS-järjestelmätuotteet, sitoumus ei vaikuta Honeywellin integrointiin liittyvään asiantuntemukseen. Integroidut IRS-järjestelmät korvaavat vähitellen itsenäiset IRS-tuotteet. Näin ollen osapuolet tarjoutuvat tässä, samoin kuin ostajan spesifioimien tuotteidenkin osalta, myymään tuotteita, joiden jäljellä oleva elinkaari on rajallinen.
507. Osapuolet eivät ole myöskään halukkaita myymään inertianavigaatioon liittyvää ydinteknologiaansa, eli kehälasergyroskooppeja (Ring Laser Gyroscopes), maantureita (base sensors) ja kiihtyvyyssmittareita. Teknisen tarkastelun tulokset ovat vahvistaneet, että nämä ovat inertianavigointijärjestelmän ratkaisevia komponentteja, joita ilman ostaja ei voi kehittää itsenäistä ja elinkelpoista liiketoimintaa. Inertianavigointiliiketoiminnan (IRS-järjestelmän) ostajan kannalta näiden tuotteiden hankintaa ei voi pitää markkinoilla elinkelpoisena vaihtoehtoja, koska se jättäisi ostajan riippuvaiseksi GE:stä/Honeywellistä, mistä aiheutuisi lisäkustannuksia ja muita kilpailullisia haittoja. Osapuolten ehdotus, jonka mukaan ne toimittaisivat ostajille näitä tuotteita "täysin jaettuja tuotantokustannuksia vastaan" tekisi ostajan riippuvaiseksi kilpailijasta tuotteen oikea-aikaisen toimituksen, palvelujen ja tuotteen saatavuuden suhteen. IRS-liiketoimintojen ostaja ei myöskään pystyisi selvittämään täysin jaettujen tuotantokustannusten oikeellisuutta, koska Honeywell tuottaa [Honeywellin tuotantoorganisaatiota koskevia huomautuksia, joiden Honeywell katsoo sisältävän luottamuksellisia tietoja]*. Sitoumus ei myöskään velvoita GE:tä myymään teknologisia parannuksia, joita se saattaa kehittää näihin komponentteihin. Uuden sukupolven kehälasergyroskoopit, lentoarvoanturit ja kiihtyvyyssmittarit eivät kuulu toimitussitoumukseen.

3.C. APUVOIMALAITTEET

508. Komissio katsoo, että apuvoimalaitteita koskeva ehdotus ei ole riittävä, koska sitoumus ei koske sulautuneen yksikön suuria liikennelentokoneita koskevaa positiota. Paljon myydyissä suurissa liikennelentokoneissa (kuten B737 ja A320 -tuoteperheet) apuvoimalaitteet ovat ostajan valittavissa olevia laitteita, joita myydään lentoyhtiöille myös kahteen toimituslähteeseen perustuvan järjestelmän mukaisesti. Siksi ehdotus ei vaikuta sulautuneen yksikön kykyyn tarjota apuvoimalaitteita ja ostajan spesifioimia tuotteita samassa tuotepaketissa, minkä merkitystä markkinatutkimus on korostanut.

509. Teknisen tarkastuksen tuloksissa on kiinnitetty huomiota myytävän osuuden liiallisen kapeuden lisäksi myös seikkoihin, jotka ovat myytävien liiketoimintojen elinkelpoisuuden kannalta keskeisiä.
510. Tärkeimmän apuvoimalaitemallin on todettu perustuvan vanhaan suunnitteluun ja teknologiaan (20 vuotta), mikä rajoittaisi nykyisistä sovelluksista huolimatta sen kilpailukykyä tulevissa sovelluksissa. Muut tarjotut apuvoimalaitteet liittyvät uudempiin tuotteisiin, mutta niistä on vähän sovelluksia. Myytäviä apuvoimalaitteita ei voi teknisen tarkastelun mukaan päivittää niin, että ne soveltuisivat käytettäväksi muissa sovelluksissa kuin liike- ja alueliikennelentokoneissa. Näin ollen vaikutus kilpailuun jää rajalliseksi.
511. Honeywellin pieniin moottoreihin liittyvät liiketoiminnot (liikentokoneiden suihkumoottorit ja helikoptereiden moottorit) sekä apuvoimalaitteisiin (pieniin ja suuriin) liittyvät toiminnot valmistetaan samassa yksikössä, joka sijaitsee [Honeywellin laitos, jonka nimeä Honeywell pitää luottamuksellisena]*. Kyseisen tuotantolaitoksen tuottamat helikopterin moottorin osat on jo ilmoitettu myytäväksi ja siirrettäväksi muualle osana GE:n Yhdysvaltain oikeusministeriön kanssa tekemää sopimusta. Pienten apuvoimalaitteiden myynti edellyttäisi kyseisen laitoksen jakamista vielä kerran suurten alueliikennelentokoneiden moottoreiden ja pienten apuvoimalaitteiden ostajaa (ostajia) varten. Tämä voi johtaa merkittäviin logistisiin vaikeuksiin, kuten henkilöstön, tuotantolinjojen, työvälineiden ja testauslaitteiden hajottamiseen kyseisille liiketoiminnoille. Lisäksi apuvoimalaitteisiin liittyvien myytyjen liiketoimintojen ostajan olisi varmistettava vaihtoehtoiset toimitukset osille, jotka Honeywell tuottaa nykyisin itselleen.
512. Raunheimissa sijaitsevaa huolto-, korjaus- ja kunnossapitotoimintaa lukuun ottamatta ehdotettu myynti ei koskisi Honeywellin jälkimarkkinoilla tarjoamia liitännäistoimintoja. Ilman niitä ostaja ei voi kilpailla kannattavasti alalla, koska apuvoimalaitteiden myynnistä saatavat voittomarginaalit ovat pienet. Sitoumukseen ei liity kilpailukieltosäännöstä, joka koskisi kyseisten apuvoimalaitteiden huolto-, korjaus- ja kunnossapitotoimintaa.
513. Raunheimin osalta osapuolet säilyttävät itsellään nykyiset huolto-, korjaus- ja kunnossapitosopimukset, jotka koskevat suorituksia useammassa kuin yhdessä paikassa Honeywellin tuotteilla. Tällaisista sopimuksista kertyvät tulot ovat [...] prosenttia Raunheimissa suoritettavista myydyistä toiminnoista. Lisäksi on huomattava, että [...] [...] tärkeimmästä monessa paikassa toimivasta asiakkaasta Raunheimin toimipaikkaan liittyvä liikevaihto on yli [...] prosenttia kokonaisliikevaihdosta. Tämän sitoumuksen laajuus on näin ollen hyvin rajallinen eikä sitä voi pitää elinkelpoisena liiketoimintana.

3.D. ILMASTOINTI- JA PAINEISTUSJÄRJESTELMÄT

514. Koska tämä sitoumus ei vaikuta Honeywellin asemaan suurten liikennelentokoneiden markkinoilla, siihen sovelletaan samoja varauksia kuin apuvoimalaitteisiin.

515. Edellä esitetyn perusteella ehdotetut sitoumukset, jotka koskevat ostajan spesifioimia ja valmistajan toimittamia ilmailutekniikan tuotteita sekä muita kuin ilmailutekniikan tuotteita eivät ole riittävät poistamaan määrääviä asemia, jotka ehdotettu keskittymä luo tai joita se vahvistaa suurten liikennelentokoneiden moottoreiden, ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla.

3.E. MOOTTORINKÄYNNISTIMET

516. Vaikka moottorinkäynnistimiä koskeva sitoumus vaikuttaa selkeältä, teknisessä tarkastuksessa on todettu, että myytävät ilmaturbiinien käynnistintoinninnot eivät sisällä ilmaturbiinin käynnistinventtiilejä. Vaikka kyseiset venttiilit eivät ole suoraan ja fyysisesti kiinnitettyjä (ne kiinnitetään lyhyen putken avulla), kyseiset kaksi osaa liittyvät teknisesti hyvin läheisesti toisiinsa ja ne on suunniteltu esimerkiksi ilmavirtausominaisuuksiltaan yhteensopiviksi. Sen vuoksi kyseiset kaksi osaa ostetaan täydellisenä ilmaturbiinin käynnistinjärjestelmänä samalta toimittajalta. Koska sitoumuksessa ei ole mitään mainintaa ilmaturbiinin käynnistinventtiileistä, vertikaalisesta suhteesta johtuvaa kilpailuongelmaa ei ole tyydyttävästi ratkaistu.
517. Myyty liiketoiminto voi toimia itsenäisenä liiketoimintana vain, jos nykyiset toiminnot siirretään Honeywellin tietyistä hajautetuista rakennuksista yhteen keskitettyyn rakennukseen. Sitoumuksessa ei ole mainintaa tästä eivätkä osapuolet ole sitoutuneet myöntämään ostajalle valvottua ja riippumatonta pääsyä testauskammioihin, jotka ovat moottorinkäynnistimiin liittyvän liiketoiminnan olennainen edellytys. Keskittymälle jää myös huolto-, korjaus- ja kunnossapitolaitoksia, jotka tarjoavat nykyisin kyseisiä palveluja yrityksille ja joita koskevaa nimenomaista sitoumusta ei ole annettu edes siirtymäkauden palvelusopimuksen muotoisena.

3.F. LAIVOJEN PIENET KAASUTURBIINIT

518. Laivojen pieniä kaasuturbiineja koskevan sitoumuksen hyväksyttävyyden riippuu lukuisien sellaisten käytännön kysymysten ratkaisemisesta, joihin GE ei ole vielä kyennyt antamaan tyydyttävää vastausta. Ne liittyvät ostajan tarpeeseen olla vientivalvontamääräysten suhteen Yhdysvaltain hallituksen hyväksymä. Koska sitoumuksen ehtona on "kaikkien tarvittavien hyväksyntöjen" saaminen ja koska sääntöjen luonnetta ei ole ilmoitettu (niiden mahdollista valinnaisuutta), Yhdysvaltain hallituksen kieltäytyminen merkitsisi, että myyntiä ei voida toteuttaa, mutta että osapuolet ovat täyttäneet sitoumuksensa. Toinen ongelma liittyy odotettavissa olevaan myytyjen liiketoimintojen toimintakustannusten kasvuun, jos ostaja ei osta helikopterimoottoreita. Tämä on sitäkin merkittävämpi kysymys, jos Vericorin toinen osakas MTU ei osta kyseisiä moottoreita. Näin ollen ei ole tehty sitoumusta tiettyyn tulokseen pääsemiseksi, jonka saavuttamatta jääminen merkitsisi sanktioiden toteuttamista.

3.G. SUURTEN ALUELIKENNESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT

519. Sitoumus näyttää päällisin puolin riittävältä poistamaan kilpailuongelman. Sen toteuttaminen käytännössä olisi kuitenkin vaikeaa. Avro-suihkukoneen valmistaja, BAe Systems, on kiinnittänyt komission huomion muutamiin seikkoihin. Se usko, että kiinnostuneita potentiaalisia ostajia ei ole. Olettaen, että kiinnostunut ostaja löytyisi, moottoreiden myynti haittaisi väitteen mukaan merkittävästi Avro-suihkukoneen elinkelpoisuutta. Koska sekä uusi Avro että sen AS900-sarjan moottorit ovat kehitteillä, moottorin myynti kolmannelle aiheuttaisi merkittävää epävarmuutta kehittelyn aikataulusta ja lentokoneen myyntinäkymistä.
520. [Huomautuksia lentokoneenvalmistajalta, jonka nimeä Honeywell pitää luottamuksellisena]* on epävarmaa, voidaanko todettu kilpailuongelma poistaa ehdotetulla keinolla. Näin ollen voidaan todeta, että sitoumus ei sisällä vaihtoehtoista myyntiehdotusta.
521. Teknisestä tarkastelusta vastaavat asiantuntijat ovat ilmoittaneet yksimielisesti, että mikäli myynti on yleensä mahdollinen, sekä AS900-moottori että 502/507-moottorit olisi myytävä samalle ostajalle, koska AS900-moottoriperhe on jatkoa viimeksi mainituille moottoreille ja koska niiden asiakaspohja on yhdenmukainen. Vaikka osapuolet ovat ilmoittaneet, että kyseisillä kahdella moottoriperheellä ei ole yhteisiä osia tai suunnitteluun liittyviä yksityiskohtia, yhdenmukaisuusväite pysyy voimassa.
522. Myöskään seuraavia kysymyksiä ei ole riittävästi käsitelty sitoumuksissa: sitoumus siirtää ostajalle suunnittelutiimi, jonka ostaja katsoo tarpeelliseksi ja joka tukee täysin varmentamista edeltäviä ja sitä seuraavia ohjelmia, mahdollisuus saada Honeywellin toimittamia osia (joiden tuotantoa ei ole myyty) nykyisin voimassa olevin ehdoin riittävän pitkän ajan, kunnes ostaja kykenee valmistamaan osat itse tai on löytänyt vaihtoehtoiset kolmannet toimittajat, ei ole tehty mitään todellista sitoumusta Honeywellin suunnittelu- ja analyysimallien muuntamisesta ostajan malleiksi, ei ole tehty todellista sitoumusta ratkaisumenettelystä henkilöstön jaottelua myytyihin liiketoimintoihin koskevissa mahdollisissa riidoissa, jotka voivat aiheutua joidenkin henkilöiden työskentelystä osittain sotilashelikopterien toimintasektorilla, joka myydään, osittain Honeywellin liiketoiminnoissa, jotka jäävät yhtiöön, ja osittain suurten liikennelentokoneiden suihkumoottoreiden toimintasektorilla.

4. TEKNINEN TARKASTELU

523. Ehdotetut sitoumukset epäonnistuvat merkittävästi todettujen kilpailuongelmien ratkaisemisessa, ja lisäksi komissio on ilmoittanut sitoumuksiin liittyvistä useista yleisistä puutteista myytäväksi ehdotettujen toimintojen elinkelpoisuuden osalta. Puutteet liittyvät liiketoimintojen siirtoaikatauluun ja siihen, missä määrin ostaja saa käyttöönsä teollis- ja tekijänoikeuksia, henkilöstöä, tiloja, asiakkaita ja tarvikkeita. Useimpiin näistä kysymyksistä ovat myös teknisestä tarkastelusta vastaavat asiantuntijat ottaneet kantaa. On myös todettava, että ehdotetulla toimitsijamiehellä ei ole oikeutta määrätä tarvittavia toimenpiteitä, joiden mukaan osapuolten olisi noudatettava sitoumuksiaan ja että toimitsijamiehen valta myydä erotettavia

liiketoimintoja ilman mitään vähimmäishintaa on rajoitettu, mikä saattaa kyseenalaistaa mekanismin, jonka mukaisesti toimitsijamies voi varmistaa, että liiketoiminnot myydään kohtuullisen ajan kuluessa.

524. Teknisessä tarkastelussa on korostettu, että eri liiketoimintojen siirto aiheuttaa logistisia vaikeuksia ja siinä on todettu, että [...] aikataulu ei ehkä ole aina riittävä. Kyseiset epäilykset ovat saaneet vahvistuksen L3:n vaikeuksista siirtää myyty TCAS-tuotelinjansa AlliedSignalin keskittymän jälkeen [...] kuluessa, kuten komission päätöksessä on säädetty.¹³⁹
525. Henkilöstön käytettävyyden osalta myynti- ja markkinointihenkilöstön käytettävyys riippuu osapuolten ja ostajan "yhteisestä sopimuksesta". Näin ollen ostajalla ei ole muuta oikeutta kuin oikeus sopia liiketoimintojen ostamisesta. Osapuolten ehdotus teknisen henkilöstön siirrettävyyden rajoittamisesta niihin, jotka ovat [henkilöstön sallittua osallistumisastetta myytävään liiketoimintaan koskeva määritelmä, jota Honeywell pitää luottamuksellisena]*, katsotaan liian tiukaksi. Ei ole myöskään mitään mekanismeja, jolla varmistettaisiin, että myytävien liiketoimintojen parissa aikaisemmin työskennelleet henkilöt, joilla on ollut mahdollisuus saada haltuunsa arkaluotoisia tietoja, eivät voisi käyttää hankkimiaan tietoja yhtiöön jäävien liiketoimintojen hyväksi. Osapuolet eivät ole myöskään sitoutuneet mihinkään lisäkannustimiin varmistukseksi, että avaintyöntekijät suostuvat siirtymään ostajan palvelukseen.
526. Honeywellin tuottamien osien saatavuuteen liittyvä (silloin, kun niiden hankkiminen muilta toimittajilta on mahdotonta kertaluontoisten kulujen ja varmentamiseen liittyvien vaikutusten vuoksi) [ajanjakso, jonka pituutta Honeywell pitää luottamuksellisena]* toimitussopimus katsotaan riittämättömäksi pitämään kurissa tulevaa kustannusten kasvua. Vaikka osapuolet ovat antaneet myös yleisen sitoumuksen toteuttaa tarvittavat siirtymäkauden sopimukset minkä tahansa ostajan kanssa, tällainen sopimus ei voi aina taata, että ostaja välttää tulemisen rakenteellisesti riippuvaiseksi sulautuneesta yksiköstä.
527. Osapuolten ehdotus GE:n teollis- ja tekijänoikeuksia koskevan lisenssin myöntämisestä ostajalle on hylätty jyrkästi teknisen tarkastelun aikana. Jotta ostaja voisi toimia kannattavasti, sen tulisi saada haltuunsa kaikki teollis- ja tekijänoikeudet, joita käytetään vain myydyssä liiketoiminnassa, ja yksinoikeudella myönnetty lisenssi kaikkiin jaettuihin teollis- ja tekijänoikeuksiin, joita se voisi käyttää niiden myytyyn liiketoimintaan liittyvässä tarkoituksessa. Sen sijaan osapuolet ovat valmiit siirtämään vain sellaiset teollis- ja tekijänoikeudet, joita käytetään nykyisin yksinomaan myydyssä liiketoiminnassa ja joita ei ole mahdollista käyttää Honeywellin tulevissa tuotteissa. Jaettujen teollis- ja tekijänoikeuksien osalta osapuolet pitäisivät itsellään ne teollis- ja tekijänoikeudet, jotka liittyvät myös myytyihin liiketoimintoihin, mikä helpottaisi merkittävästi niiden paluuta kyseiseen liiketoimintaan kilpailukieltojakson päätyttyä.

¹³⁹ Ks. alaviite 5.

528. Se, että sulautunut yksikkö pitää hallussaan mahdollisuuden käyttää suurinta osaa myydystä tietotaidosta ja että kilpailukiellon ehdotettu voimassaoloaika on [ajanjakso, jonka kesto Honeywell pitää luottamuksellisena]* tekisi markkinoille paluun sulautuneelle yksikölle suhteellisen helpoksi. Sitoumus mahdollistaa osapuolille välittömästi myös kilpailevan liiketoiminnan hankkimisen yhteisen hallitaan.

5. MUUT SITOUKSET

5.A. LIIKESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT

529. Liikesuihkukoneita koskeva sitoumus liittyy pelkästään menettelytapoihin. Lisäksi sitä ei voida hyväksyä, koska se merkitsisi tuotannon supistamista ja vähentäisi näin ollen tarjontaa asiakkaiden vahingoksi. Näin ollen kyseinen sitoumus ei vastaa tyyppillistä kilpailukieltolauseketta, joka liittyy tavallisesti sellaisen liiketoiminnan myyntiin, jota kolmas jatkaa lentokoneiden osto- ja leasingtoimintamarkkinoilla. Toimitsijamiehen tai välimiehen voi olla myös vaikeaa erottaa niin sanotussa keinottelumielessä tehty osto ja ostojen muodossa annettu rahoitus. Näin ollen sulautuneen yksikön määräävä asema liikelentokoneiden moottorimarkkinoilla säilyy.

5.B. GECAS / NIPUTTAMISKÄYTÄNNÖSTÄ PIDÄTTÄYTYMISTÄ KOSKEVA SITOUMUS

530. Sitoumuksilla, joiden mukaan niputtamiskäytännöstä pidättäydytään, pyritään poistamaan ongelma, joka liittyy sulautuneen yksikön vertikaalisen integroituneisuuden, rahoitusvoiman ja tuotteiden niputusmahdollisuuden käyttöön. Sitoumukset ovat kuitenkin puhtaasti menettelytapoihin liittyviä eikä niiden voi näin ollen katsoa selvästi poistavan kyseisiä ongelmia.

531. GECASin oikeudellinen erottaminen ei vaikuta sen johtoon, joten se säilyy GE:n määräysvallassa. Ei voida olettaa, että kyseinen erottaminen estäisi GECASia noudattamasta GE:n liiketoimintastrategiaa. Loput GECASia koskevasta sitoumuksesta sisältää pelkän lupauksen olla menettelemättä tietyllä tavalla. Tällainen lupaus on komission ilmoittaman korjaavia toimenpiteitä koskevan toimintaperiaatteen ja sulautuma-asetuksen tavoitteen vastainen. Lisäksi riippumattoman asiantuntijan läsnäolo ei merkitse takuita GECASin käyttäytymisestä, koska tämän asiantuntijan mahdollinen asiaan puuttuminen tapahtuisi vasta jälkeen päin. Sama koskee myös tuotteiden niputtamista koskevaa sitoumusta, jossa osapuolet vain lupaavat olla niputtamatta kyseisiä tuotteitaan. Osapuolet varaavat itselleen oikeuden niputtaa tuotteita tietyissä olosuhteissa ja lisäksi niiden sitoumusta voidaan valvoa vasta jälkikäteen mahdollisen rikkomisen jo tapahduttua. Markkinatutkimus on osoittanut, että tuotteiden niputtaminen ei liity mihinkään muodolliseen menettelyyn ja että siinä vaiheessa, kun kilpailijat huomaavat asian ja ilmoittavat siitä osapuolten ehdottamille valvontaelimille, vahinko on jo tapahtunut. Lisäksi ehdotettujen sitoumusten voidaan odottaa edellyttävän komissiolta merkittävää seurantatyötä. Sovittelumekanismi aiheuttaa loputtomia oikeudenkäyntejä, joihin komission on osallistuttava sitoumusten vastaanottajana.

532. Kaiken kaikkiaan GECASia ja niputtamista koskevat ehdotetut sitoumukset eivät poista asiaan liittyväksi todettuja kilpailuongelmia. Niiden seurauksena osapuolet saivat määräävän aseman tai vahvistaisivat määräävää asemaansa mutta lupaavat olla käyttämättä sitä väärin. Sen lisäksi, että sitoumusten täytäntöönpano ja seuranta on monimutkaista, niitä ei voida pitää kelvollisina poistamaan tehokkaasti todettuja kilpailuongelmia.
533. Edellä esitetyn perusteella ja koska ehdotettu paketti on sekä toteuttamiskelvoton että riittämätön poistamaan ehdotetun keskittymän aiheuttamat kilpailuongelmat, sitä ei voida pitää myönteisen päätöksen perustana.

E. OSAPUOLTEN 28 PÄIVÄNÄ KESÄKUUTA 2001 TOIMITTAMAT UUDET SITOUMUKSET

1. JOHDANTO

534. Menettelyn hyvin myöhäisessä vaiheessa, 28 päivänä kesäkuuta 2001, osapuolet peruuttivat 14 päivänä kesäkuuta 2001 tekemänsä sitoumukset ja ehdottivat uusia, merkittävästi muutettuja sitoumuksia. Uusi ehdotus koskee vähemmistöosuuden myyntiä GECASista GE:n valitsemille kolmanskymmelle yhdistettynä menettelytapoihin liittyviin sitoumuksiin, jotka oli jo toimitettu ja jotka koskivat GECASin käyttäytymistä sen toimiessa yhdessä Honeywellin kanssa. Samalla osapuolet supistavat ehdottamiaan Honeywellin avaruus- ja ilmailutekniikan tuotteisiin liittyvien toimintojen myyntejä.

2. KUVAUS

2.A. GECAS

2.A.1. VÄHEMMISTÖOSUUDEN MYYNTI GECASISTA RIIPPUMATTOMILLE KOLMANSILLE

535. GE ehdottaa uuden B-osakekannan perustamista, joka vastaa 19,9 prosenttia GECASin osakkeiden äänioikeudesta. Kyseiset uudet osakkeet myydään suunnatulla osakeannilla eikä yleisannilla yhdelle tai useammalle riippumattomalle yksikölle, jotka GE valitsee kuuden kuukauden kuluessa komission päätöksestä. Sijoittajat, joita GE tavoittelee, ovat rahoituslaitoksia kuten pankkeja tai varainhoitoyhtiöitä. GE varaa itselleen lisäksi veto-oikeuden kyseisten osakkeiden myynnin tai luovuttamisen varalta. B-sarjaan kuuluvien osakkeiden omistajille taataan oikeus valita yksi viidestä GECASin johtajasta. Tämän johtajan on oltava GE:stä riippumaton (ei GE:n työntekijä, johtaja eikä toimittaja).
536. Riippumaton johtaja saa ennakkotiedon mahdollisesta sellaisen uuden lentokoneen hankinnasta leasingtarkoituksiin, johon liittyy Honeywellin tuotteiden hankintaa, ja tiedon siitä, miten GECAS noudattaa jäljempänä kuvattuja toimintasitoumuksia. GECAS pidättää itsellään oikeuden suosia GE:n moottoreita lentokoneita ostaessaan,

mutta ei varaa mahdollisuutta suosia Honeywellin tuotteita kyseisiä lentokoneita ostaessaan.

2.A.2. GECASIN TOIMINTAA KOSKEVAT SITOUMUKSET

537. Osapuolet pitävät voimassa myös kaikki GECASia koskevat määräykset, jotka sisältyvät 14 päivänä kesäkuuta 2001 tehtyihin sitoumuksiin ja jotka kuvataan edellä jaksoissa 2.E.3 ja 2.E.4.

2.B. OSTAJAN SPESIFIOIMAT / VALMISTAJAN TOIMITTAMAT ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET JA MUUT KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET

538. Lisäksi osapuolet ovat ehdottaneet tiettyjen ilmailutekniikan tuotteiden myyntiä. Verrattuna 14 päivänä kesäkuuta 2001 tehtyihin alkuperäisiin sitoumuksiin luovutusten laajuutta on merkittävästi supistettu. Myynti ei enää sisällä valmistajan toimittamia tuotteita eikä muita kuin ilmailutekniikan tuotteita (lukuun ottamatta yhtä huolto-, korjaus- ja kunnossapitoyksikköä, joka huoltaa esimerkiksi apuvoimalaitteita). Lisäksi ostajan spesifioimien myytävien tuotelinjojen määrä on supistettu seitsemästä kahteen. Myytävien tuotteiden paketin supistaminen johtuu osapuolten mukaan siitä, että valmistajan toimittamien tuotteiden myyminen ei ole enää tarpeen ehdotetun GECASia koskevan ratkaisun jälkeen ja että ostajan spesifioimista tuotteista koostuvan paketin supistumisen pitäisi korvata kustannukset, jotka aiheutuvat GECASin osakkeiden vähemmistöosuuden myynnistä.

539. Rajoitetun määrän myyminen ostajan spesifioimien tuotteiden linjoista riittää osapuolten mukaan poistamaan ostajan spesifioimien ilmailutekniikan tuotteiden, muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden ja moottoreiden niputtamista koskevat kilpailuongelmat.

540. Ehdotetut luovutukset koskevat viestintä-/navigointijärjestelmiä ([Honeywellin liiketoiminta, jonka nimitystä Honeywell pitää luottamuksellisena]*), joihin kuuluvat kaikki lentäjän äänen lähettämiseen ja vastaanottamiseen ja muihin maassa tai lentokoneessa sijaitsevista toimintakeskuksista lähetettyihin ja niihin saapuviin viesteihin liittyvät suurten liikennelentokoneiden tuotteet mutta ei SatCom-laitteita (joilla lähetetään ja vastaanotetaan tietoja ja ääniviestejä maahan satelliitin välityksellä).

541. Niihin kuuluvat myös äänittimet (joilla tallennetaan lentoarvoja koskevia tietoja ja ohjaamon ääniä) sekä tiedonhallintajärjestelmät (lentokoneen tilan seurantajärjestelmät), joita nimitetään RDMS-liiketoiminnoiksi, sekä suuriin liikennelentokoneisiin että alueliikenne- ja liikelentokoneisiin.

542. Lisäksi osapuolet pitävät voimassa edellä kuvatun ehdotuksen Honeywellin Raunheimissa, Saksassa, sijaitsevan liikennelentokoneiden korjaus- ja huoltoyksikön myymisestä.

2.C. MOOTTORINKÄYNNISTIMET

543. Ratkaistakseen GE:n toiminnasta moottorinvalmistajana ja Honeywellin toiminnasta moottorinkäynnistinten toimittajana syntyvästä vertikaalisesta suhteesta johtuvat kilpailuongelmat osapuolet pitävät voimassa 14 päivänä kesäkuuta 2001 toimitettujen alkuperäisten sitoumusten yhteydessä kuvatun ehdotuksensa Honeywellin moottorinkäynnistintöimintöjen myymisestä.

2.D. LAIVOJEN PIENET KAASUTURBIINIT

544. Ratkaistakseen GE:n ja Honeywellin toimintojen horisontaalisesta päällekkäisyydestä laivojen pienten kaasuturbiinien markkinoilla johtuvat kilpailuongelmat osapuolet pitävät voimassa 14 päivänä kesäkuuta 2001 toimitettujen alkuperäisten sitoumusten yhteydessä kuvatun ehdotuksensa myydä Honeywellin omistama 50 prosentin osuus Vericorista.

2.E. SUURTEN ALUELIKKENNESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT

545. Ratkaistakseen horisontaalisesta päällekkäisyydestä suurten alueliikkennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla johtuvan kilpailuongelman osapuolet ovat pitäneet voimassa 14 päivänä kesäkuuta 2001 toimitettujen alkuperäisten sitoumusten yhteydessä kuvatun ehdotuksensa myydä AS900-sarjan moottori ja nykyiset ALF502/LF507-moottorit.

3. ARVIOINTI

3.A. JOHDANTO

546. Tällaisia myöhässä toimitettuja sitoumuksia arvioitaessa on otettava huomioon sulautuma-asetuksessa ja komission tiedonannossa neuvoston asetuksen (ETY) N:o 4064/89 ja komission asetuksen (EY) N:o 447/98 mukaan hyväksyttävistä korjaustoimenpiteistä¹⁴⁰ säädetyt vaatimukset, joita sovelletaan tämäntyyppisiin määräajan jälkeen toimitettuihin tietoihin.

547. Yrityskeskittymien valvonnasta annetussa neuvoston asetuksessa (ETY) N:o 4064/89 säädetyistä ilmoituksista, määräajoista ja kuulemisista 1 päivänä maaliskuuta 1998

¹⁴⁰ EYVL C 68, 2.3.2001, s. 3.

annetun komission asetuksen (EY) N:o 447/98¹⁴¹ 18 artiklan 2 kohdassa säädetään, että sitoumukset, joita osapuolet ehdottavat komissiolle ja joihin ne haluavat sulautuma-asetuksen 8 artiklan 2 kohdan nojalla tehtävän yhteismarkkinoille soveltuvuutta koskevan päätöksen perustuvan, on annettava komissiolle kolmen kuukauden kuluessa menettelyn aloittamispäivästä. Komissio voi kuitenkin poikkeustapauksissa pidentää tätä määräaika. Osapuolet eivät ole esittäneet mitään syytä, jonka perusteella kyseessä voitaisiin katsoa olevan tällainen poikkeustapaus. Tässä tapauksessa sitoumusten toimittamisen määräaika oli 14 päivä kesäkuuta 2001, ja osapuolten uusi ehdotus toimitettiin 28 päivänä kesäkuuta 2001. Komissio katsoo, että uudessa ehdotuksessa ei ollut mitään sellaista, mitä osapuolet eivät olisi voineet sisällyttää kolmen kuukauden määräajan kuluessa toimitettuun sitoumukseen.

548. Lisäksi komission korjaustoimenpiteitä koskevan tiedonannon 43 kohdassa todetaan, että jos osapuolet myöhemmin muuttavat ehdottamiaan sitoumuksia, komissio voi hyväksyä nämä muutetut sitoumukset ainoastaan silloin, kun se voi selvästi päätellä – tutkimuksen kuluessa jo saamiensa tietojen ja aikaisempien markkinatietojen tulosten arvioinnin perusteella tarvitsematta tehdä uutta markkinatestiä – että kun kyseiset sitoumukset on toteutettu, ne poistavat havaitut kilpailuongelmat ja jäsenvaltioiden kuulemiseen jää riittävästi aikaa.
549. Tarkasteltavana olevassa tapauksessa sitoumukset ovat riittämättömät, ne eivät jätä riittävästi aikaa kuulemiseen eivätkä ne missään tapauksessa poista havaittuja kilpailuongelmia.

3.B. GECAS

550. Uudet GECASia koskevat sitoumukset on toimitettu ongelmista, jotka koskevat sulautuneen yksikön vertikaalisen integroituneisuuden ja rahoitusvoiman käyttöä. Vaikka sitoumuksiin on liitetty rakenteellinen osa (eli 19,9 prosentin osuuden myyminen GECASin äänioikeudesta), GECASia koskeva sitoumus on edelleen luonteeltaan puhtaasti menettelytapoihin liittyvä eikä sitä voi näin ollen pitää perustana kyseisten ongelmien selvälle poistumiselle. Lisäksi sitoumuksen laajuus rajoittuu pääasiassa ostajan spesifioimiin tuotteisiin eikä siihen kuulu moottoreita.

3.B.2. VÄHEMMISTÖOSUUDEN MYYNTI GECASISTA RIIPPUMATTOMILLE KOLMANSILLE

551. GE:n ehdotus koskee uuden osakesarjan perustamista (niitä nimitetään B-osakkeiksi, joka tarkoittaa ilmeisesti sellaisia osakkeita, joihin liittyy äänioikeus mutta ei taloudellisia etuja), joka kattaa 19,9 prosenttia GECASin äänioikeudesta. Uudet osakkeet on tarkoitus myydä yhdelle tai useammalle GE:n valitsemalle yksikölle suunnatulla osakeannilla. Ehdotus ei ratkaise kysymystä osittaisestakaan muutoksesta

¹⁴¹ EYVL L 61, 2.3.1998, s. 1.

GECASin määräysvallassa niin, että GECASin GE:n tuotteita suosiva ostokäyttäytyminen muuttuisi.

552. Ehdotus B-osakkeiden omistajille myönnettävästä oikeudesta valita yksi GECASin viidestä johtajasta ei korjaa määräysvaltaan liittyvää kysymystä, koska B-osakkeiden omistajat ovat GE:n valitsevia ja todennäköisesti ne valittaisiin sellaisten rahoituslalla toimivien institutionaalisten sijoittajien joukosta, jotka eivät ole merkityksellisten markkinoiden kanssa missään tekemisissä. Lisäksi kyseisillä 19,9 prosentin osakkeilla ei käytäisi kauppaa ja jokainen myynti edelleen ja siitä seuraava muutos kyseisten 19,9 prosenttia GECASin äänioikeudesta edustavien osakkeiden omistussuhteissa edellyttäisi GE:n hyväksyntää ja valintaa. GECAS säilyisi joka tapauksessa GE:n määräysvallassa.
553. Näin ollen ehdotuksen rakenne ei vastaa GECASia koskevia vähimmäisvaatimuksia, eli sen kelluttamista markkinaosapuolten ostettavaksi niin, että siihen sovelletaan suoraan voimassa olevia pörssin sääntöjä ja siihen voivat vaikuttaa asiantuntevat alan toimijat, joilla on mielenkiintoa pitää GECASin toiminta puolueettomana, että GECASin sääntöihin kirjataan periaate, että sen ostokäyttäytyminen muuttuu periaatteiltaan markkinasuuntautuneeksi ja että on säädettävä tarvittavat veto-oikeudet, jotka mahdollistavat asianmukaisen ennakovalvonnan soveltamisen GECASin liiketoimintaperiaatteiden tähän osa-alueeseen.
554. Uuden GECASia koskevan ehdotuksen riittämättömyyttä korostaa vielä määräys, jolla säilytetään GE:n oikeus suosia GE:n tai GE:n yhteisyrityksen moottoreita GECASin lentokonehankinnoissa. Toisin sanoen ehdotetut sitoumukset eivät vaikuta sulautuneen yksikön määräävien asemien syntymiseen tai vahvistumiseen kaikilla suihkumoottorien markkinoilla. Sitoumus ei myöskään näytä vaikuttavan GECASin epätasapainoa luovaan vaikutukseen valittaessa valmistajan toimittamia tuotteita.
555. GE:n ehdotus 19,9 prosentin osuuden myymisestä GECASista ilman aitoa muutosta GE:n kyvyssä hyödyntää määräysvaltaa GECASista GE:n tuotteiden suosimiseksi johtaa näin ollen siihen, että GE:n kannustimet vaikuttaa lentokoneenvalmistajiin pysyvät muuttumattomina.

3.B.3. TOIMINTATAPOIHIN LIITTYVÄT SITOUMUKSET

556. GE on ehdottanut, että se pitäisi voimassa kaikki aikaisemmin ehdottamansa toimintatapoihin liittyvät määräykset, jotka se toimitti 14 päivänä kesäkuuta 2001 ja jotka on kuvattu aikaisemmissa kappaleissa.

3.C. OSTAJAN SPESIFIOIMAT / VALMISTAJAN TOIMITTAMAT ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET JA MUUT KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET

557. Ilmailutekniikan tuotteita ja muita kuin ilmailutekniikan tuotteita koskeva arvio on jo käsitelty edellä ja se koskee myös niitä tuotelinjoja, jotka on pidetty voimassa uudessa sitomusehdotuksessa. Yhteenvedo arviosta voidaan esittää seuraavasti. Ehdotus ei vaikuta johtoasemiin, jotka Honeywellillä on ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla eikä se rajoita sulautuneen yksikön kykyä niputtaa lentoyhtiöille myytäviä tuotteita. Ehdotettu sitomuspaketti ei sisällä Honeywellin teknisesti edistyneimpiä tuotteita, jotka edustavat sekä kasvavia markkinoita että keskeistä osaa tulevissa integroiduissa ratkaisuisa. Muutamat myytäväksi ehdotetut tuotelinjat koskevat vain suuria liikennelentokoneita eivätkä liity alueliikenne-/liikelenokoneisiin tarkoitettuihin ilmailutekniikan tuotteisiin eikä muihin kuin ilmailutekniikan tuotteisiin. Viestintään/navigointiin liittyvät ilmailutekniikan tuotteet, jotka muodostavat merkittävimmän ehdotukseen kuuluvan tuotelinjan, käsittävät joukon perinteistä tekniikkaa edustavia tuotteita, jotka ovat elinkaarensa loppuvaiheessa. Näin ollen Honeywell on sulkenut uuden sukupolven tuotelinjan myyntiehdotuksensa ulkopuolelle. SatCom, joka on keskeinen viestintään/navigointiin liittyvän ilmailutekniikan tuote, ei sisälly pakettiin. Näin ollen ehdotus ei vähentäisi sulautuneen yksikön kykyä niputtaa tuotteita ja palveluja.

558. Koska uusi sitomusehdotus ei enää sisällä kokonaisen ilmailutekniikan tuotantolaitoksen myymistä ([Honeywellin laitoksen nimi, jota Honeywell pitää luottamuksellisena]*, alkuperäisissä sitoumuksissa ehdotettu laitos), tuotelinjoja on jaettava osiin, mikä aiheuttaa merkittäviä logistisia vaikeuksia kuten henkilöstön, tuotantolinjojen, työvälineiden ja testauslaitteiden hajottamista.

559. Raunheimin laitoksen osalta on selvää, että huolto-, korjaus- ja kunnossapitolaitoksen myyminen ei vaikuta sulautuneen yksikön johtavaan asemaan apuvoimalaitteissa (jotka on mahdollista niputtaa ilmailutekniikan tuotteiden ja moottoreiden kanssa). Kuten ensimmäistä sitomuspakettia analysoitaessa on havaittu, myyntiä koskeva ehdotus sulkee pois Honeywellin palveluja käyttävien useissa paikoissa toimivien asiakkaiden kanssa tehdyt sopimukset, jotka käsittävät nykyisin [...]* prosenttia Raunheimin laitoksen koko liikevaihdosta. Näin ollen kyseisen sitoumuksen ei voi katsoa johtavan elinkelpoisen yrityksen syntymiseen.

3.D. MOOTTORINKÄYNNISTIMET

560. Koska ehdotettu moottorinkäynnistimiä koskeva sitoumus ei ole muuttunut, ensimmäistä sitomuspakettia koskeva analyysi on edelleen voimassa.

3.E. LAIVOJEN PIENET KAASUTURBIINIT

561. Koska ehdotettu laivojen pieniä kaasuturbiineja koskeva sitoumus ei ole muuttunut, ensimmäistä sitomuspakettia koskeva analyysi on edelleen voimassa.

3.F. SUURTEN ALUELIIKENNESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT

562. Koska ehdotettu suurten alueliikennesuihkukoneiden moottoreita koskeva sitoumus ei ole muuttunut, ensimmäistä sitoumuspakettia koskeva analyysi on edelleen voimassa.

4. MYyntIEHDOTUSTEN TEKNINEN TARKASTUS

563. Koska 14 päivänä kesäkuuta 2001 tehtyyn sitomusehdotukseen perustuvia rakenteellisia sitoumuksia ei ole muutettu niiden yleisten puutteiden korjaamiseksi (koskien liiketoimintojen siirtoaikataulua, teollis- ja tekijänoikeuksien saatavuuden laajuutta, henkilöstöä, laitoksia, asiakkaita, tarvikkeita), analyysi on edelleen voimassa.

5. MENETTELY

564. Osapuolten 27 päivänä kesäkuuta 2001 tekemään sitomusehdotukseen liittyvien menettelytapakysymysten osalta todetaan, että osapuolet eivät ole esittäneet perusteluja poikkeuksellisille olosuhteille, vaikka ne väittävät, että niiden GECASia koskevan sitoumuksen sisältävän uuden ehdotuksen luonnetta on täydennetty rakenteellisella ulottuvuudella, jota siinä ei ole aikaisemmin ollut.
565. Komission korjaustoimenpiteitä koskevan tiedonannon 43 kohdassa todetaan joka tapauksessa, että kyseisiä sitoumuksia koskevaan jäsenvaltioiden kuulemiseen on jäätävä riittävästi aikaa, eikä uusi markkinatesti saa olla enää tarpeen. Koska uusi sitomuspaketti ei edellä esitetystä syystä täysin ja yksiselitteisesti poista tutkimuksessa havaittuja kilpailuongelmia, 27 päivänä kesäkuuta 2001 esitetty sitoumuksia koskeva ehdotus ei täytä sulautuma-asetuksessa säädettyjä vaatimuksia.

6. SITOUMUKSIA KOSKEVA PÄÄTELMÄ

566. Edellä esitetyistä syistä on pääteltävä, että ehdotetut sitoumukset eivät poista havaittuja kilpailuongelmia eikä niiden perusteella voida tehdä päätöstä keskittymän hyväksymisestä.

VI. YLEINEN PÄÄTELMÄ

567. Kaikista edellä esitetyistä syistä on pääteltävä, että ehdotettu keskittymä johtaisi määräävän aseman syntymiseen tai vahvistumiseen suurten liikennelentokoneiden moottorimarkkinoilla, suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla, liikesuihkukoneiden moottorimarkkinoilla, ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden markkinoilla sekä laivojen pienten kaasuturbiinien markkinoilla, minkä seurauksena tehokas kilpailu yhteismarkkinoilla olennaisesti estyisi. Näin ollen ehdotettu keskittymä on julistettava yhteismarkkinoille soveltumattomaksi sulautuma-asetuksen 8 artiklan 3 kohdan nojalla,

ON TEHNYT TÄMÄN PÄÄTÖKSEN:

1 artikla

Keskittymä, jossa General Electric Company hankkii määräysvallan Honeywell International Inc. -yhtiössä, julistetaan soveltumattomaksi yhteismarkkinoille ja ETA-sopimuksen toimintaan.

2 artikla

Tämä päätös on osoitettu seuraavalle:

General Electric Company
3135 Easton Turnpike
Fairfield
Connecticut 06431
USA

Tehty Brysselissä päivänä ...kuuta

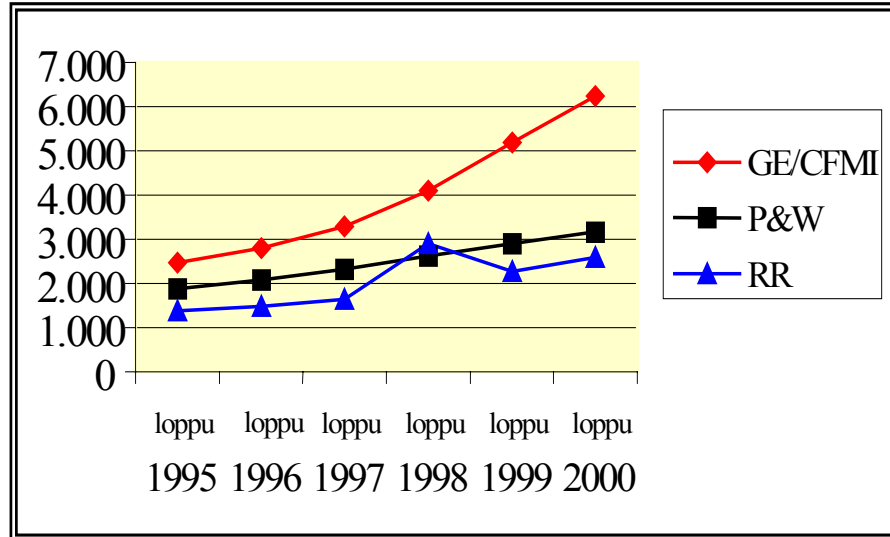
Komission puolesta

Mario MONTI

Euroopan komission jäsen

(allekirjoitus)

LIITE I Vielä tuotannossa oleviin suuriin liikennelentokoneisiin asennetun moottorikannan kehitys (1995–2000)



Lähde: ilmoituksen tehneiden osapuolten tiedot

I. OSAPUOLET	2
II. TOIMENPIDE	2
III. KESKITTYMÄ	2
IV. YHTEISÖNLAAJUINEN ULOTTUVUUS	2
V. SOVELTUVUUS YHTEISMARKKINOILLE	3
A. JOHDANTO	3
B. AVARUUS- JA LENTOKONETEOLLISUUSTUOTTEIDEN MARKKINAT	3
1. <i>Lentokoneiden moottorit ja niihin liittyvät markkinat</i>	3
1.A. Asian kannalta merkitykselliset markkinat.....	3
1.A.1. TUOTEMARKKINAT	3
(1) Markkinarakenne.....	3
(2) Suurten liikennelentokoneiden suihkumoottorit.....	5
(3) Alueliikennelentokoneiden suihkumoottorit	7
(4) Liikelenlentokoneiden suihkumoottorit.....	10
(5) Huolto, korjaus ja kunnossapito	11
1.A.2. MAANTIETEELLISET MARKKINAT	12
1.B. Kilpailullinen arviointi.....	12
1.B.1. MARKKINOIDEN TOIMINTA	12
1.B.2. MARKKINAOSUUDET	12
(1) Johdanto	13
(2) Suurten liikennelentokoneiden moottorit	15
(a) Johdanto	15
(b) Yhteisyritysten kohtelu	15
SNECMA ja CFMI eivät ole kumpikaan GE:n kilpailijoita siviililentokoneiden suihkumoottoreiden valmistajina	16
CFMI:n sisäinen tekninen ja rahoituksellinen jako	17
GE:n rooli CFMI:n hallinnossa	18
Myynti ja markkinointi.....	18
SNECMA ei ole potentiaalinen kilpailija suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla	19
Keskittymän toteuduttua SNECMA ja GE toimivat todennäköisesti yhteisten voittojensa maksimoimiseksi	20
GE:n ja markkinoiden käsitys CFMI:stä	22
IAE:n kohtelu	22
(c) Markkinaosuudet.....	23
Vielä tuotannossa oleviin lentokoneisiin asennettu moottorikanta	23
Asennetun moottorikannan arviointi	24
Voimassa olevat tilaukset (avoin tilauskanta)	24
Varaosien myynnistä kertyvät tulot.....	25
(d) GE:n asemaa suurten liikennelentokoneiden moottoreiden markkinoilla koskeva päätelmä	26
(3) Suuret alueliikennesuihkukoneet	27
(4) Liikesuihkukoneet	28
(5) Huolto, korjaus ja kunnossapito	29
(a) Varaosat	29
(b) Huolto-, korjaus- ja kunnossapitopalvelut.....	30
1.B.3. GE:N MÄÄRÄÄVÄÄ ASEMAA MOOTTORIMARKKINOILLA EDISTÄVÄT TEKIJÄT	33
(1) GE:n pääoma.....	33

(2) GECAS.....	37
(3) GE Capitalin/GECASin toiminnan ainutlaatuisuus.....	41
(4) Yhtäläisyysperiaate.....	43
(5) GE:n määräävä asema.....	48
(6) Kilpailupaineen puuttuminen.....	51
(7) Nykyiset kilpailijat eivät aiheuta kilpailupainetta.....	51
(a) Pratt & Whitney (P&W).....	51
(b) Rolls-Royce (RR).....	56
1.B.4. TASAPAINOTTAVAN NEUVOTTELUVOIMAN PUUTTUMINEN.....	61
1.B.5. PÄÄTELMÄ.....	62
2. <i>Ilmailutekniikan tuotteet ja muut kuin ilmailutekniikan tuotteet</i>	63
2.A. Asian kannalta merkitykselliset markkinat.....	63
2.A.1. MERKITYKSELLISET MARKKINAT.....	63
(1) Tuotemarkkinat.....	63
(a) Yleistä.....	63
(b) Ilmailutekniikan tuotteet.....	63
(c) Muut kuin ilmailutekniikan tuotteet.....	64
Ostajan spesifioimat laitteet ja valmistajan toimittamat laitteet.....	64
(2) Maantieteelliset markkinat.....	65
2.B. Kilpailullinen arviointi.....	65
2.B.1. HONEYWELL ON JOHTAVA AVARUUS- JA LENTOKONETEKNIIKAN LAITTEIDEN TOIMITTAJA.....	65
(1) Johdanto.....	65
(2) Ilmailutekniikka.....	66
(a) Johdanto.....	66
(b) Ostajan spesifioimat tuotteet.....	67
(c) Valmistajan toimittamat laitteet.....	72
(3) Muut kuin ilmailutekniikan tuotteet.....	74
2.B.2. HONEYWELLIN AINUTLAATUINEN TUOTEVALIKOIMA.....	76
2.B.3. HONEYWELLIN VAHVUUS PALVELUJEN TARJOAJANA.....	77
(1) Ilmailutekniikan tuotteiden ja muiden kuin ilmailutekniikan tuotteiden huolto, korjaus ja kunnossapito.....	77
(2) Kokonaispalvelut (Nose-To-Tail).....	78
2.B.4. HONEYWELLIN VAHVUUS TUOTTEIDEN INTEGROIJANA.....	78
2.B.5. HONEYWELLIN VAHVUUS PAKETTIRATKAISUJEN TARJOAJANA.....	80
2.C. Kilpailijat.....	81
(2) Rockwell Collins.....	81
(a) Johdanto.....	81
(b) Rajallinen rahoitusvoima.....	82
(c) Rajallinen tuotevalikoima.....	82
(d) Ei vertikaalista integraatiota.....	83
(e) Välittömät vaikutukset.....	83
(f) Päätelmä.....	84
(3) Thales.....	84
(a) Johdanto.....	84
(b) Rajallinen tuotevalikoima.....	84
(c) Ei vertikaalista integraatiota.....	85
(d) Päätelmä.....	85
(4) Hamilton Sundstrand.....	85
(a) Johdanto.....	85
(b) Rajallinen tuotevalikoima.....	86

(c) Rajallinen rahoitusvoima.....	86
(d) Ei vertikaalista integraatiota.....	86
(e) Päätelmä.....	87
(5) Muut kilpailijat.....	87
2.D. Päätelmä.....	87
3. <i>Lentokonemoottoreiden säätimet (moottorin käynnistimet)</i>	88
3.A. Merkitykselliset markkinat.....	88
3.A.1. JOHDANTO.....	88
3.A.2. MERKITYKSELLISET TUOTEMARKKINAT.....	88
3.A.3. MERKITYKSELLISET MAANTIETEELLISET MARKKINAT.....	89
3.B. Markkinaosuudet.....	89
4. <i>Vaikutukset kilpailuun</i>	92
4.A. Johdanto.....	92
4.B. Valmistajan toimittamat ilmailutekniikan tuotteet ja muut kuin ilmailutekniikan tuotteet.....	92
4.B.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN SYNTYMINEN.....	92
(1) Honeywellin ja GE:n vertikaalinen integroituminen sulkee markkinat.....	92
(2) GE:n ja Honeywellin tuotteita ja palveluja sisältävät pakettitarjoukset sulkevat markkinat.....	94
4.C. Ostajan spesifioimat (ja valmistajan toimittamat vaihtoehtoiset) ilmailutekniikan tuotteet ja muut kuin ilmailutekniikan tuotteet.....	94
4.C.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN SYNTYMINEN.....	94
(1) GE:n ja Honeywellin tuotteita ja palveluja sisältävät pakettitarjoukset sulkevat markkinat.....	94
(2) Pakettitarjouksia koskevat osapuolten väitteet.....	96
(a) Johdanto.....	96
(b) Osapuolet eivät ole markkinoillaan määräävässä asemassa.....	96
(c) Asiakkaat seuraavat yksittäisten komponenttien hintoja.....	96
(d) Alalla harjoitetaan niputtamista.....	96
(e) Laitteiden valinnan aikataulu ei mahdollista niputusta.....	99
(f) Niputuksen vaikutus Cournot'n laskentamalliin.....	100
(g) Kilpailijat voivat tarjota kilpailevia niputettuja paketteja ja/tai siirtyä vakiintuneen toimittajan tilalle.....	100
(h) Lentoyhtiöille ei ole mahdollista tehdä niputettuja tarjouksia.....	102
(i) CFMI:n moottoreita ei voi sisällyttää niputettuihin tarjouksiin.....	103
(j) Honeywellin ja GECASin välinen sopimus.....	104
(3) Pakettiratkaisujen vaikutukset kilpailijoihin.....	105
(4) Honeywellin ja GE:n vertikaalinen integroituminen sulkee markkinat.....	106
4.D. Suurten liikenneentokoneiden moottorit.....	108
4.D.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN VAHVISTUMINEN.....	108
(1) GE:n ja Honeywellin tuotteita ja palveluja sisältävät pakettitarjoukset sulkevat markkinat.....	108
(2) Honeywellin häviäminen mahdollisena innovaatiokumppanina.....	109
(3) Honeywellin moottorinkäynnistinten vertikaalinen integroituminen sulkee markkinat.....	109
4.E. Suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorit.....	112
4.E.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN VAHVISTUMINEN.....	112
(a) Nykyisten konetyyppien horisontaalinen päällekkäisyys.....	112
(b) Vaikutukset tulevia lentokonetyyppejä koskevaan kilpailuun.....	113
4.F. Liikesuihkukoneiden moottorit.....	114
4.F.1. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN SYNTYMINEN.....	114
(1) Horisontaalinen päällekkäisyys.....	114
(2) Honeywellin ja GE:n vertikaalinen integroituminen sulkee markkinat.....	114
(3) GE:n ja Honeywellin tuotteista ja palveluista niputetut tarjoukset sulkevat markkinat.....	115
4.G. Asiakkaiden tasoittava neuvotteluvoima.....	116
4.H. Päätelmä.....	119

C. SÄHKÖVOIMAJÄRJESTELMÄT	119
1.A. Merkitykselliset markkinat	119
1.A.1. JOHDANTO	119
1.A.2. TUOTEMARKKINAT	120
1.A.3. MAANTIETEELLISET MARKKINAT	121
1.B. Kilpailullinen arviointi.....	121
1.B.1. JOHDANTO	121
1.B.2. MÄÄRÄÄVÄN ASEMAN SYNTYMINEN	123
(1) Horisontaalinen päällekkäisyys.....	123
(2) Honeywellin ja GE:n vertikaalinen integroituminen sulkee markkinat.....	123
(3) Honeywell Electronics and Controls -yksikön vertikaalinen integroituminen sulkee markkinat.....	124
D. OSAPUOLTEN EHDOTTAMAT SITOUMUKSET	125
1. Johdanto.....	125
2. Kuvaukset sitoumuksista	126
2.A. Ilmailutekniikan tuotteet ja muut kuin ilmailutekniikan tuotteet	126
2.A.2. ILMAILUTEKNIikka	126
(1) Ostajan spesifioimat ilmailutekniikan tuotteet	126
(2) Valmistajan toimittamat ilmailutekniikan tuotteet	126
Apuvoimalaitteet	126
Ilmastointi- ja paineistusjärjestelmät	127
2.B. Moottorinkäynnistimet.....	127
2.C. Laivojen pienet kaasuturbiinit.....	127
2.D. Suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorit	127
2.E. Muut sitoumukset.....	127
2.E.2. LIIKESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT	128
2.E.3. GECAS.....	128
2.E.4. EI ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEIDEN, MUIDEN KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEIDEN EIKÄ MOOTTORITUOTTEIDEN TAI - PALVELUJEN NIPUTTAMISTA.....	128
3. Sitoumusten arviointi	129
3.A. Ostajan spesifioimat tuotteet.....	129
3.B. Valmistajan toimittamat tuotteet.....	129
3.C. Apuvoimalaitteet.....	130
3.D. Ilmastointi- ja paineistusjärjestelmät	131
3.E. Moottorinkäynnistimet.....	132
3.F. Laivojen pienet kaasuturbiinit.....	132
3.G. Suurten alueliikennesuihkukoneiden moottorit	133
4. Tekninen tarkastelu.....	133
5. Muut sitoumukset	135
5.A. Liikesuihkukoneiden moottorit.....	135
5.B. GECAS / niputtamiskäytännöstä pidättäytymistä koskeva sitoumus.....	135
E. OSAPUOLTEN 28 PÄIVÄNÄ KESÄKUUTA 2001 TOIMITTAMAT UUDET SITOUMUKSET..	136
1. JOHDANTO	136
2. KUVAUS	136
2.A. GECAS	136

2.A.1.	VÄHEMMISTÖOSUUDEN	MYYNTI	GECASISTA	
	RIIPPUMATTOMILLE KOLMANSILLE.....			136
2.A.2.	GECASIN TOIMINTAA KOSKEVAT SITOUMUKSET.....			137
	2.B. OSTAJAN SPESIFIOIMAT / VALMISTAJAN TOIMITTAMAT ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET			
	JA MUUT KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET			137
	2.C. MOOTTORINKÄYNNISTIMET			138
	2.D. LAIVOJEN PIENET KAASUTURBIINIT			138
	2.E. SUURTEN ALUELIKKENNESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT.....			138
3.	ARVIOINTI			138
	3.A. Johdanto.....			138
	3.B. GECAS			139
3.B.2.	VÄHEMMISTÖOSUUDEN	MYYNTI	GECASISTA	
	RIIPPUMATTOMILLE KOLMANSILLE.....			139
3.B.3.	TOIMINTATAPOIHIN LIITTYVÄT SITOUMUKSET.....			140
	3.C. OSTAJAN SPESIFIOIMAT / VALMISTAJAN TOIMITTAMAT ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET			
	JA MUUT KUIN ILMAILUTEKNIIKAN TUOTTEET			141
	3.D. MOOTTORINKÄYNNISTIMET			141
	3.E. LAIVOJEN PIENET KAASUTURBIINIT			141
	3.F. SUURTEN ALUELIKKENNESUIHKUKONEIDEN MOOTTORIT			142
4.	MYYNTIEHDOTUSTEN TEKNINEN TARKASTUS.....			142
5.	MENETTELY			143
6.	SITOUUKSIA KOSKEVA PÄÄTELMÄ			143
VI.	YLEINEN PÄÄTELMÄ.....			143