

**Streszczenie decyzji Komisji****z dnia 8 stycznia 2016 r.****uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG****(Sprawa M.7630 – FedEx/TNT Express)**

(notyfikowana jako dokument nr C(2015) 9826)

**(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)****(Tekst mający znaczenie dla EOG)**

(2016/C 450/09)

W dniu 8 stycznia 2016 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw na podstawie rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw<sup>(1)</sup>, w szczególności jego art. 8 ust. 1. Pełny tekst decyzji w wersji nieopatrzonej klauzulą poufności, w autentycznej wersji językowej postępowania znajduje się na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji pod następującym adresem: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

**I. STRONY**

- (1) FedEx Corporation („FedEx” – Stany Zjednoczone Ameryki) świadczy klientom i przedsiębiorstwom na całym świecie szeroko pojęte usługi związane z transportem, handlem elektronicznym oraz inne usługi biznesowe. Centralny węzeł lotniczy EOG sieci FedEx znajduje się w Paryżu. TNT Express NV („TNT” – Niderlandy) prowadzi działalność w sektorach dostaw małych paczek i transportu towarowego. Centralny węzeł lotniczy europejskiej sieci TNT znajduje się w Liège w Belgii.

**II. TRANSAKCYJA I WYMIAR UNIJNY**

- (2) W dniu 7 kwietnia 2015 r. FedEx i TNT („strony” lub „podmiot powstały w wyniku połączenia”) poinformowały o swojej warunkowej umowie w sprawie oferty publicznej spółki FedEx zakupu wszystkich wyemitowanych i pozostałych udziałów należących do kapitału TNT w celu przejścia przez FedEx kontroli nad TNT („transakcja”).
- (3) Transakcja ta obejmuje przejście wyłącznej kontroli nad TNT przez FedEx i stanowi koncentrację w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia (WE) nr 139/2004 („rozporządzenie w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw”). Ma ona wymiar unijny zgodnie z art. 1 ust. 2 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

**III. PROCEDURA**

- (4) W dniu 26 czerwca 2015 r. transakcja została oficjalnie zgłoszona Komisji zgodnie z art. 4 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.
- (5) W dniu 31 lipca 2015 r. Komisja stwierdziła, że transakcja wzbudza poważne wątpliwości co do zgodności z rynkiem wewnętrznym i przyjęła decyzję o wszczęciu postępowania na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw („decyzja o wszczęciu postępowania”).
- (6) W dniu 12 sierpnia 2015 r. strony przedstawiły na piśmie swoje uwagi dotyczące decyzji o wszczęciu postępowania i w tym samym dniu na wniosek stron przedłużono termin podjęcia ostatecznej decyzji w przedmiotowej sprawie o dwadzieścia dni roboczych na podstawie art. 10 ust. 3 akapit drugi rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.
- (7) Na podstawie art. 18 ust. 4 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw UPS uznano za zainteresowaną osobę trzecią na mocy decyzji urzędnika przeprowadzającego spotkanie wyjaśniające z dnia 21 października 2015 r.
- (8) Szczegółowe dochodzenie umożliwiło rozwianie wątpliwości dotyczących konkurencji, określonych wstępnie w decyzji o wszczęciu postępowania. Nie zostało przesłane żadne pismemne zgłoszenie zastrzeżeń.
- (9) Projekt decyzji przedyskutowano z państwami członkowskimi w dniu 11 grudnia 2015 r. na posiedzeniu Komitetu Doradczego ds. Koncentracji, który wydał opinię pozytywną. W sprawozdaniu przedłożonym w dniu 18 grudnia 2015 r. urzędnik przeprowadzający spotkanie wyjaśniające wydał pozytywną opinię na temat postępowania.
- (10) W dniu 8 stycznia 2016 r. Komisja na podstawie art. 8 ust. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw przyjęła decyzję uznającą połączenie za zgodne z rynkiem wewnętrznym i porozumieniem EOG („decyzję”).

<sup>(1)</sup> Dz.U. L 24 z 29.1.2004, s. 1.

#### IV. OCENA WPŁYWU NA KONKURENCJĘ

##### A. Wprowadzenie

- (11) Decyzja dotyczy rynku usług dostawy małych paczek. Wszelkie potencjalne powielanie się działalności stron w obszarach transportu towarowego i spedycji ładunków nie ma wpływu na rynki.
- (12) FedEx i TNT świadczą usługi dostawy małych paczek zarówno na terenie EOG, jak i z państw członkowskich EOG do państw nienależących do EOG. Obydwie spółki są tak zwanymi „integratorami”, co oznacza, że mają pełną kontrolę operacyjną nad wszystkimi zasobami transportowymi, wystarczający zasięg geograficzny na poziomie globalnym, węzeł lotniczy oraz model działalności dystrybucyjnej, własną sieć IT i renomę świadczącą o niezawodnym i terminowym dostarczaniu małych paczek (tak zwana wiarygodność typu „koniec-koniec”). Dwa pozostałe integratory to DHL i UPS.

##### B. Właściwe rynki

###### *Właściwe rynki produktowe*

- (13) Zgodnie z wcześniejszą praktyką decyzyjną Komisji<sup>(1)</sup>, odpowiedni rynek usług dostawy małych paczek obejmuje przesyłki do 31,5 kg. Komisja dokonuje rozróżnienia między paczkami odbieranymi z państwa członkowskiego EOG i dostarczanymi w obrębie tego samego państwa (rynki krajowe), dostarczanymi do innego państwa członkowskiego EOG (międzynarodowe rynki wewnątrz EOG) lub do państwa spoza EOG (rynki usług poza EOG).
- (14) W poprzednich sprawach, w szczególności podczas oceny międzynarodowych rynków wewnątrz EOG, Komisja określiła również rynek usług ekspresowej dostawy (ze zobowiązaniem dostarczenia przesyłki następnego dnia) jako odrębny od usług odroczonej/standardowej dostawy (z dłuższym terminem zobowiązania)<sup>(2)</sup>. Ustalenia te wynikają między innymi z faktu, że te dwa rodzaje usług świadczone są przy wykorzystaniu różnej infrastruktury, znaczna liczba klientów polega na ekspresowej dostawie, a usługi ekspresowej dostawy są także znacznie droższe.
- (15) W przedmiotowej sprawie, biorąc pod uwagę znaczne pokrywanie się usług świadczonych przez strony poza EOG, Komisja przeprowadziła szeroko zakrojone dochodzenie w zakresie rynków, które wcześniej nie zostały poddane szczegółowej ocenie.
- (16) W przypadku integratorów zarówno dostawa małych paczek ekspresowych poza EOG (to znaczy najszybsza możliwa do zagwarantowania usługa dostawy), jak i dostawa odroczone (usługa wolniejsza, ale nadal bardzo niezawodna, realizowana w określonym dniu) odbywa się zasadniczo za pośrednictwem tej samej sieci i etapów w łańcuchu dostaw (w tym sortowanie w węzłach lotniczych, loty długodystansowe i odprawa celna) podczas ich podróży do różnych międzykontynentalnych miejsc docelowych. Ponadto wszyscy integratorzy bezpośrednio konkurują o obydwa rodzaje usług i istnieją informacje wskazujące, że ceny usług ekspresowych i odroczonej poza EOG zmieniają się jednocześnie, co świadczy o tym, że usługi ekspresowe i odroczone mogą należeć do tego samego rynku. Na tej podstawie Komisja uznaje usługi ekspresowe i odroczone za segmenty tego samego rynku poza EOG.
- (17) Biorąc pod uwagę miejsce docelowe i pozostawiając definicję rynku produktowego otwartą, Komisja oceniła wpływ transakcji zarówno na poziomie światowym, jak i na główne szlaki handlowe (Ameryka Północna, Środkowa i Południowa, Afryka, region Azji i Pacyfiku, Bliski Wschód oraz pozostała część Europy).

###### *Właściwe rynki geograficzne*

- (18) Jeżeli chodzi o definicję rynku geograficznego, tj. kraju pochodzenia przesyłki, zgodnie z decyzją w sprawie UPS/TNT Komisja uznała, że międzynarodowy rynek dostawy ekspresowej wewnątrz EOG ma wymiar krajowy. Ocenę wpływu transakcji przeprowadzono także dla rynków usług dostawy małych paczek poza EOG na poziomie krajowym. Jednak ze względu na sieciowy charakter sektora i kluczową rolę sieci lotniczych w przypadku dostaw międzykontynentalnych w ocenie wpływu na konkurencję uwzględniono również poziom EOG w odniesieniu do dostawy małych paczek poza EOG.

##### 1. Usługi dostawy małych paczek wewnątrz EOG

- (19) Ekspresowa dostawa międzynarodowa małych paczek wewnątrz EOG tworzy sektor sieciowy, w którym operatorzy muszą zapewnić swoją obecność we wszystkich państwach EOG. Wspomniana wymagana obecność z kolei wiąże się z inwestycjami w infrastrukturę na wszystkich etapach łańcucha wartości (od odbioru, sortowania, przewozów relacyjnych, węzłów, sieci lotniczych, statków powietrznych i dostawy). Integratorzy mają największą kontrolę nad swoją siecią i jako jedyni operatorzy posiadają sprawną sieć przesyłek ekspresowych obejmującą wszystkie państwa EOG. Podczas oceny siły konkurencyjnej różnych kategorii konkurentów stron na międzynarodowych rynkach przesyłek ekspresowych wewnątrz EOG Komisja uznała, zgodnie z wynikami badania rynku, że niezintegrowane podmioty świadczące usługi dostawy małych paczek zasadniczo wywierają słabą presję konkurencyjną

<sup>(1)</sup> Zob. na przykład decyzja Komisji z dnia 30 stycznia 2013 r. w sprawie M.6570 - UPS/TNT Express, zwanej dalej („sprawą UPS/TNT”), motyw 164.

<sup>(2)</sup> Zob. między innymi sprawa UPS/TNT, motyw 219.

na strony. Komisja przyjęła zatem konserwatywne podejście i ograniczyła ocenę wpływu na konkurencję do wpływu transakcji na usługi ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG w różnych państwach członkowskich EOG w odniesieniu do presji konkurencyjnej, którą czterech integratorów wywiera na siebie nawzajem.

- a) Pozycja rynkowa podmiotu powstałego w wyniku połączenia na rynkach usług ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG jest umiarkowana
- (20) Biorąc pod uwagę naturalne ograniczenia związane z danymi dotyczącymi udziału w rynku, przedłożonymi przez FedEx w celu przeprowadzenia oceny wpływu na konkurencję w przedmiotowej sprawie oraz zgodnie z podejściem Komisji przyjętym w sprawie UPS/TNT, Komisja przeprowadziła symulację rekonstrukcji rynku. Na poziomie EOG udział w rynku podmiotu powstałego w wyniku połączenia nie przekraczałby 30 %. Nadal byłby on najsłabszym z pozostałych trzech integratorów i w związku z tym znajdowałby się na trzecim miejscu po DHL i UPS. Na poziomie krajowym na podstawie danych liczbowych z 2014 r. udział w rynku podmiotu powstałego w wyniku połączenia nie przekraczałby 40 % i podmiot ten nie stałby się liderem na żadnym z 30 badanych rynków krajowych w EOG <sup>(1)</sup>.
- b) FedEx i TNT nie prowadzą szczególnie ścisłej konkurencji, jeżeli chodzi o usługi ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG
- (21) Chociaż zarówno FedEx, jak i TNT są integratorami i w związku z tym konkurują ze sobą w obszarze usług ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG na 30 rynkach krajowych w EOG, Komisja uznała, że strony te nie prowadzą szczególnie ścisłej konkurencji.
- (22) Z drugiej strony przedmiotem działalności FedEx są klienci o znacznych potrzebach w zakresie dostaw poza EOG. Większość przychodów z usług ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG uzyskiwanych przez FedEx pochodzi od klientów, którzy nabywali od FedEx również usługi dostaw poza EOG. Skoncentrowanie się przez FedEx na klientach ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG o znacznych wymogach w zakresie dostawy poza EOG wynika z ograniczonej możliwości FedEx do skutecznego konkurowania o klientów wyłącznie usług ekspresowej dostawy wewnątrz EOG lub klientów, którzy chcą być obsługiwani przez tego samego dostawcę w zakresie usług ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG i usług odroczonej dostawy krajowej/międzynarodowej wewnątrz EOG. Ograniczenia te wynikają ze słabszej sieci FedEx w obrębie EOG. Ta słabsza sieć przekłada się na mniejszy zasięg geograficzny różnych usług ekspresowych, względną słabość w świadczeniu usług odroczonej i krajowych na większą skalę i większą podstawę kosztów wynikającą z mniejszej korzyści skali i gęstości, co sprawia, że FedEx jest znacznie mniej konkurencyjny w zakresie ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG. To z kolei przekłada się na słabą pozycję rynkową względem TNT i dwóch pozostałych integratorów oraz uzasadnia skoncentrowanie się przez FedEx na dostawach poza EOG.
- (23) Z drugiej strony TNT koncentruje się na klientach, którzy posiadają własne potrzeby w zakresie dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG oraz dostawy krajowej/odroczonej. W przeciwieństwie do FedEx działalność TNT w EOG odbywa się w istotnym stopniu w oparciu o europejski transport drogowy; TNT posiada także bardziej efektywną sieć lotniczą oraz wyższy udział segmentów dostaw krajowych i odroczonej w sprzedaży. Niewielki udział przychodów TNT generują klienci, których potrzeby obejmują dostawy poza EOG. Dane dotyczące sprzedaży TNT pokazują, że dużą część przychodów TNT z dostawy ekspresowej wewnątrz EOG w Europie generują klienci, którzy nabywają od TNT również usługi odroczonej dostawy krajowej lub usługi dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG. TNT nie odniosło natomiast takiego sukcesu w przyciąganiu klientów ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG, którzy potrzebują również usług dostawy międzynarodowej poza EOG.
- (24) Dokumenty wewnętrzne stron potwierdziły także, że ich zdaniem nie prowadzą ze sobą szczególnie ścisłej konkurencji. Ponadto znaczna większość klientów stron również jest zdania, że nie prowadzą one ze sobą szczególnie ścisłej konkurencji (np. w odniesieniu do polityki cenowej, zakresu i jakości usług, niezawodności, zasięgu geograficznego, funkcji śledzenia przesyłki itd.). Co więcej zdaniem klientów FedEx jest słabszy niż pozostali trzej integratorzy na rynkach usług ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG.
- (25) Ponadto, niezależnie od liczby zidentyfikowanych ograniczeń, analiza przetargowa przedłożona przez strony również potwierdza, że FedEx jest słabszym konkurentem dla TNT niż DHL i UPS.
- c) Połączenie nie spowodowałoby wyeliminowania znaczącej siły konkurencyjnej
- (26) Komisja uznała, że TNT nie posiada szczególnych właściwości umożliwiających mu wywieranie znaczącej presji konkurencyjnej na pozostałych integratorów, co mogłoby doprowadzić do zmniejszenia konkurencji w wyniku transakcji. Po pierwsze, pozycja kosztowa TNT w zakresie ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG nie jest korzystniejsza niż pozycja kosztowa DHL i UPS. Po drugie, w ostatnich latach TNT nie było w stanie wzmocnić swojej pozycji na rynku na niekorzyść pozostałych integratorów. Po trzecie, Komisja jest w stanie empirycznie zweryfikować fakt, że TNT nie można uznać za podmiot prowadzący agresywną politykę cenową na rynku ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG. Po czwarte, w ostatnich latach TNT koncentrowało się raczej na konsolidacji swoich usług niż na istotnych inwestycjach w swoją sieć. W związku z tym nie można stwierdzić, że spółka ta była w ostatnich latach innowatorem w zakresie rozbudowy sieci.

<sup>(1)</sup> Do EOG należy 31 państw. Strony nie mogły jednak przedstawić danych dotyczących Liechtensteinu.

- d) DHL i UPS byłyby zdolne po transakcji wywierać presję konkurencyjną na podmiot powstały w wyniku połączenia
- (27) Chociaż podmioty inne niż integratorzy, w szczególności podmioty, których działalność opiera się o transport drogowy i które posiadają rozbudowaną sieć, takie jak DPD i GLS, wywierałyby w zależności od rynku krajowego pewną presję konkurencyjną na podmiot powstały w wyniku połączenia, Komisja przyjęła podejście konserwatywne i ograniczyła swoją analizę do sprawdzenia, czy konkurenci podmiotu powstałego w wyniku połączenia będą mieli ograniczający wpływ na ceny DHL i UPS.
- (28) Po pierwsze, podmiot powstały w wyniku połączenia ma dwóch silnych i kompetentnych konkurentów. Z symulacji rekonstrukcji rynku przeprowadzonej przez Komisję wynika, że DHL pozostanie liderem na rynku, a drugie miejsce przypadnie UPS. Znaczna większość klientów odpowiedziała twierdząco na pytanie, czy po transakcji istnieje będzie wystarczająco dużo realnych alternatyw, które mogą zaspokoić ich potrzeby w zakresie ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG. Zarówno UPS, jak i DHL wskazano jako realne alternatywy dla podmiotu powstałego w wyniku połączenia po transakcji.
- (29) Po drugie, klienci mogą uchronić się przed hipotetycznym podniesieniem ceny przez podmiot powstały w wyniku połączenia po połączeniu przez zmianę dostawcy usług. Znaczna większość klientów usług ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG korzysta z wielostronnego zaopatrzenia, a zmiana usługodawcy nie stanowi problemu.
- (30) Po trzecie, DHL i UPS mogą łatwo zwiększyć liczbę świadczonych usług w przypadku hipotetycznego zwiększenia cen po transakcji przez podmiot powstały w wyniku połączenia i w związku z tym zaspokoić dodatkowy popyt bez ponoszenia znaczących dodatkowych kosztów.
- e) Znaczna większość klientów nie wyraziła żadnych obaw związanych z transakcją
- (31) Zdecydowana większość klientów, którzy udzielili odpowiedzi na pierwszym i drugim etapie badania rynku prowadzonego przez Komisję, wyraziło neutralny lub nawet pozytywny pogląd na temat ogólnego wpływu transakcji na rynek usług ekspresowej dostawy międzynarodowej małych paczek wewnątrz EOG.
- f) Analiza koncentracji cen nie doprowadziła do jednoznacznych wniosków
- (32) W celu zapewnienia pełnej zgodności z analizą ilościową przeprowadzoną w sprawie UPS/TNT Komisja przeprowadziła analizę koncentracji cen, aby ocenić potencjalny wpływ planowanej transakcji na ceny FedEx i w związku z tym na ceny TNT. Komisja stwierdziła, że wzrost cen oszacowany przy pomocy modelu nie jest statystycznie istotny. W związku z tym wyniki analizy koncentracji cen nie mogą być w wiarygodny sposób zastosowane jako dowód potwierdzający istnienie znaczącego zakłócenia skutecznej konkurencji ani przeczący takiemu istnieniu.
- g) Połączenie przyniesie korzyści związane z efektywnością
- (33) Zdaniem FedEx transakcja przyniesie znaczące korzyści związane z efektywnością, wynikające w szczególności z włączenia stosunkowo nieefektywnej europejskiej działalności FedEx w sieć TNT. Główne kategorie korzyści związanych z efektywnością mających wpływ na usługi ekspresowej dostawy wewnątrz EOG obejmują oszczędności kosztów wynikające z odbioru i dostawy oraz oszczędności kosztów sieci lotniczej. Na podstawie informacji przedstawionych Komisji stwierdziła ona, że część deklarowanych oszczędności kosztów wynikających z odbioru i dostawy oraz część deklarowanych oszczędności kosztów sieci lotniczej (po przekazaniu) można zakwalifikować jako istotne korzyści związane z efektywnością, które wynikają z połączenia i których nie można osiągnąć w podobnym stopniu za pomocą mniej antykonkurencyjnych alternatyw. Przedział czasu, w którym osiągnięte mogą zostać zidentyfikowane korzyści związane z efektywnością oszacowano na trzy lata. Nawet jeżeli wyniki przeprowadzonej przez Komisję analizy koncentracji cen byłyby istotne pod względem statystycznym, związane z transakcją oszczędności kosztów wynikające z odbioru i dostawy zrównoważyłyby z nawiązką wzrost cen oszacowany w odniesieniu do klientów FedEx na wszystkich rynkach krajowych usług ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG.
- h) Wniosek
- (34) W związku z tym Komisja stwierdziła, że transakcja nie utrudni znacząco skutecznej konkurencji na żadnym z 30 krajowych rynków świadczenia usług ekspresowej dostawy międzynarodowej wewnątrz EOG.
2. Usługi dostawy małych paczek poza EOG: Ocena ogólna
- (35) Szereg podmiotów świadczy usługi poza EOG, wśród nich czterech integratorów, krajowi operatorzy pocztowi, spedytory i inne firmy kurierskie. Podobnie jak ekspresowa dostawa wewnątrz EOG, ekspresowa dostawa poza EOG stanowi również sektor sieciowy związany z inwestycjami w infrastrukturę na wszystkich etapach łańcucha wartości i wymagający zapewnienia przez operatorów obecności we wszystkich państwach EOG i na wszystkich głównych światowych szlakach, mianowicie w Ameryce Północnej, Środkowej i Południowej, Afryce, regionie Azji i Pacyfiku, na Bliskim Wschodzie oraz w pozostałej części Europy. Ponieważ integratorzy mają największą kontrolę nad swoją siecią i jako jedyni operatorzy posiadają sprawną sieć przesyłek ekspresowych obejmującą wszystkie państwa EOG, podmioty niezintegrowane wywierają na integratorów jedynie ograniczoną presję konkurencyjną.

W związku z tym Komisja, podobnie jak w przypadku ekspresowej dostawy wewnątrz EOG, oceniła wpływ transakcji, stosując konserwatywne podejście, biorąc pod uwagę wyłącznie presję konkurencyjną wywieraną na podmiot powstały w wyniku połączenia przez pozostałych integratorów na różnych potencjalnych rynkach dostaw poza EOG. W świetle poniższych rozważań Komisja stwierdziła, że transakcja nie doprowadzi do znaczącego zakłócenia skutecznej konkurencji na żadnym z 30 krajowych rynków dostaw małych paczek poza EOG na świecie lub krajowych rynkach dostaw poza EOG na sześciu głównych szlakach.

- a) Pozycja rynkowa podmiotu powstałego w wyniku połączenia na rynkach usług dostaw poza EOG jest umiarkowana
- (36) Komisja przeprowadziła symulację rekonstrukcji rynku na podstawie danych dotyczących przychodów przedstawionych przez czterech integratorów w celu oceny ich władzy rynkowej na: (i) 30 krajowych rynkach dostaw międzynarodowych poza EOG z państwa EOG do innego państwa na świecie; oraz (ii) na krajowych rynkach dostaw międzynarodowych poza EOG w przypadku każdego z 30 państw EOG na każdym z sześciu głównych szlaków handlowych na świecie. Komisja przeanalizowała również wpływ transakcji na wszystkie krajowe rynki EOG w ujęciu ogólnym, to znaczy w przypadku dostaw poza EOG do pozostałych państw na całym świecie oraz na każdym z sześciu głównych szlaków handlowych z EOG.
- (37) Biorąc pod uwagę wszystkie 30 krajowych rynków dostaw poza EOG do pozostałych państw świata i na sześciu głównych szlakach handlowych, łączny udział stron w większości wiarygodnych rynków usług dostaw poza EOG jest raczej umiarkowany. Biorąc pod uwagę krajowe rynki dostaw poza EOG do pozostałych państw świata, Komisja stwierdziła, że po transakcji względna pozycja podmiotu powstałego w wyniku połączenia na większości 30 krajowych rynków dostaw poza EOG do pozostałych państw świata byłby raczej umiarkowana. Łączny udział stron w rynku przekroczyłby 40 %, a przyrost transakcji przekroczyłby 5 % tylko w przypadku trzech rynków krajowych, tj. Węgier, Estonii i Łotwy. Ponadto w przypadku krajowych rynków dostaw poza EOG na głównych szlakach na świecie łączny udział stron w rynku przekroczyłby 40 %, a przyrost transakcji przekroczyłby 5 % tylko w przypadku dziesięciu krajowych rynków.
- b) Strony nie prowadzą szczególnie ścisłej konkurencji na rynkach usług dostaw poza EOG wśród integratorów
- (38) Strony nie prowadzą szczególnie ścisłej konkurencji z kilku powodów. Po pierwsze, względna pozycja TNT jest słabsza wśród integratorów na całym rynku dostaw poza EOG i najprawdopodobniej w większości jego podsegmentów. Wynika to z faktu, że TNT koncentruje się głównie na Europie, inaczej niż trzech pozostałych integratorów, którzy są podmiotami globalnymi. Znaczna część przychodów TNT jest generowana w wyniku świadczenia usług dostawy w obrębie Europy lub z/do Europy, podczas gdy w przypadku trzech pozostałych integratorów ich działalność związana z Europą stanowi znacznie mniejszą część ich ogólnej działalności. Ma to miejsce szczególnie w przypadku FedEx. Znacznie mniejszy odsetek całkowitych przychodów spółki jest generowany w przypadku usług innych niż do/z Europy, natomiast w przypadku pozostałych integratorów szacuje się, że odsetek ten jest wyższy. Ponadto w ramach przychodów TNT generowanych w Europie, jedynie niewielki odsetek odnosi się do świadczenia usług poza EOG.
- (39) Po drugie, w porównaniu z pozostałymi integratorami TNT posiada bardzo ograniczoną sieć lotniczą. W przeciwieństwie do pozostałych trzech integratorów, którzy realizują swoje dostawy poza EOG, korzystając z należącej do nich rozbudowanej sieci lotniczej, TNT korzysta tylko z czterech statków powietrznych, a w przypadku swoich pozostałych dostaw wykupuje zdolność przewozową od komercyjnych lub towarowych linii lotniczych. FedEx natomiast w przypadku usług dostawy poza EOG wykorzystuje sieć 17 należących do niego statków powietrznych. Korzystanie z własnej sieci lotniczej przynosi integratorowi znaczne korzyści, w tym na przykład większą pewność co do dostępnej zdolności przewozowej i struktury kosztów, jak również większą efektywność usług, ponieważ umożliwia płynną łączność, mniej lotów w przypadku małych paczek i mniej punktów obsługi. Ograniczony zasięg sieci lotniczej TNT w przypadku dostaw poza EOG jest odzwierciedleniem jego względnej słabości pod kątem dostaw poza EOG w porównaniu z trzema pozostałymi integratorami oraz ograniczeniem uniemożliwiającym mu konkurowanie z nimi na równych warunkach.
- (40) Po trzecie, po przeprowadzeniu analizy danych przetargowych stron, w szczególności danych na temat dostaw poza EOG, Komisja stwierdziła, że TNT jest, jak się wydaje, słabszym konkurentem FedEx w przypadku możliwych dostaw poza EOG niż DHL i UPS. DHL okazał się głównym konkurentem FedEx, UPS zajęło drugie miejsce, a TNT trzecie. Mówiąc konkretnie, DHL występował jako konkurent FedEx trzy razy częściej niż TNT.
- (41) Po czwarte, badanie rynku przeprowadzone przez Komisję potwierdziło, że strony nie prowadzą ze sobą ścisłej konkurencji.
- (42) W związku z tym Komisja stwierdziła, że nie można uznać, iż TNT prowadzi szczególnie ścisłą konkurencję z FedEx na rynkach usług dostawy poza EOG.

- c) Transakcja nie spowodowałaby wyeliminowania znaczącej siły konkurencyjnej
- (43) W przypadku dostaw poza EOG TNT jest zdecydowanie najslabszym z czterech integratorów i nie można go postrzegać jako istotną siłę konkurencyjną, która zostanie usunięta wskutek transakcji. Co więcej udział TNT w rynku nie zwiększył się znacząco w ciągu ostatnich lat w wyniku stosowania agresywnej strategii. Ponadto model biznesowy TNT jest bardzo podobny do modelu pozostałych integratorów w odniesieniu do świadczenia usług dostaw poza EOG, dlatego też ich usługi i ceny są porównywalne z usługami i cenami ich konkurentów. Nie wygląda również na to, że TNT pobiera znacznie niższe opłaty od pozostałych integratorów, nie koncentruje się na podkreślaniu niskich cen świadczenia usług w swoim biznesplanie i strategii marketingowej; zamiast tego podkreśla swoją niezawodność, jakość usług dla klientów i elastyczność.
- d) Konkurenci będą wywierali presję konkurencyjną na podmiot powstały w wyniku połączenia również po transakcji
- (44) Po pierwsze, wszyscy czterej integratorzy są już obecni na rynku globalnym i oferują usługi dostawy małych paczek do ponad 220 państw na całym świecie. W związku z tym wszyscy posiadają już dostęp do bazy klientów korzystających z usług dostaw poza EOG. Ponadto wszyscy integratorzy mają możliwość zorganizowania, bezpośrednio albo zatrudniając osoby trzecie, odbioru małych paczek we wszystkich państwach EOG, ich transferu lotniczego na szlaku dostaw i dostarczenia do miejsca przeznaczenia.
- (45) Po drugie, w świetle powyższych informacji, nawet jeżeli dany integrator posiada nieco mniejszy udział w określonym rynku dostaw poza EOG, nie oznacza to wewnętrznej słabości uniemożliwiającej oferowanie usług z tego rynku. W związku z tym we wszystkich przypadkach, w których udział danego integratora jest ograniczony na określonym rynku produktowym/w określonym miejscu przeznaczenia, ale znacznie wyższy na innym rynku produktowym/w innym miejscu przeznaczenia w przypadku dostaw z tego samego państwa pochodzenia należącego do EOG, integrator ten może świadczyć usługi dostawy poza EOG z tego państwa pochodzenia. Podobnie we wszystkich przypadkach, w których integrator ma ograniczony udział na określonym rynku poza EOG, ale znacznie wyższy udział w przypadku dostaw do tego miejsca z innego państwa pochodzenia należącego do EOG, może on świadczyć usługi dostaw poza EOG do tego miejsca przeznaczenia.
- (46) Po trzecie, nie ma ograniczeń związanych ze zdolnością przewozową w zakresie usług świadczonych poza EOG. Wszyscy integratorzy mają doświadczenie związane z wahaniami zapotrzebowania i zazwyczaj podczas prowadzenia działalności zostawiają margines umożliwiający im przyjęcie dodatkowej ilości towarów. Mogą również łatwo zwiększyć pojemność swojego transportu powietrznego lub sieci dróg, jeżeli zaistniałaby taka potrzeba, i podejmowali takie działania w przeszłości w celu przyjęcia nowych dużych klientów.
- (47) Po czwarte, klienci mogą łatwo zmienić dostawcę usług dostaw małych paczek poza EOG. Większość z nich korzysta już z usług różnych dostawców wśród integratorów lub innych podmiotów i ich umowy nie zawierają żadnych zapisów o wyłączności. Zdolność klientów do zwiększenia ilości towarów wysyłanych za pośrednictwem UPS i DHL wywarłaby zatem presję konkurencyjną na podmiot powstały w wyniku połączenia również po transakcji.
- (48) Co więcej, podmioty inne niż integratorzy również wywierają pewną presję konkurencyjną, w szczególności w zakresie odroczonej usługi poza EOG.
- e) Zdecydowana większość klientów i konkurentów nie wyraziła żadnych obaw
- (49) Znaczna większość uczestników badania rynkowego przeprowadzonego przez Komisję była zdania, że transakcja połączy komplementarne zalety FedEx, na rynkach dostaw poza EOG, i TNT, na rynkach usług dostaw wewnątrz EOG. Zwłaszcza w odniesieniu do rynków poza EOG względna większość respondentów stwierdziła, że wpływ transakcji będzie pozytywny, a kolejna duża grupa określiła go jako neutralny.
- f) Transakcja przyniosłaby korzyści związane z efektywnością
- (50) Transakcja przyniosłaby także znaczne korzyści związane z efektywnością na rynkach usług dostaw poza EOG. Byłyby one przede wszystkim generowane dzięki oszczędnościom kosztów podmiotu powstałego w wyniku połączenia wynikającym z włączenia wszystkich jego dostaw do sieci generującej niższe koszty FedEx albo TNT. W rezultacie wszystkie dostawy byłyby wysyłane w miejscu pochodzenia za pośrednictwem tańszej sieci TNT wewnątrz EOG i dostarczane na miejsce za pośrednictwem sieci generującej niższe koszty FedEx albo TNT. Oczekuje się, że inne efekty synergii powstaną, gdy z czasem loty międzykontynentalne przeniesione zostaną do FedEx. Podobnie jak w przypadku podejścia zastosowanego do dostaw wewnątrz EOG Komisja oceniła możliwość weryfikacji tych korzyści związanych z efektywnością, ich specyfikę połączenia i możliwość ich zastosowania z korzyścią dla konsumenta i stwierdziła na podstawie trzyczęściowego testu, o którym mowa w wytycznych w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw, że transakcja przyniosłaby istotne korzyści związane z efektywnością.

### 3. Usługi dostawy małych paczek poza EOG: Analiza dotycząca poszczególnych państw

- (51) Zgodnie z wynikami rekonstrukcji rynku przeprowadzonej przez Komisję łączny udział w rynku przekroczyłby 40 %, a transakcja przyczyniłaby się do wzrostu podmiotu powstałego w wyniku połączenia o ponad 5 % w przypadku 13 potencjalnych szlaków dostaw poza EOG. Rynki te odpowiadają dostawom poza EOG z siedmiu różnych państw EOG, mianowicie Belgii, Bułgarii, Estonii, Łotwy, Litwy, Malty i Słowacji. W przypadku Belgii, Bułgarii, Estonii i Malty chodziłoby o rynki dostaw poza EOG do Ameryki Północnej. W przypadku Łotwy byłyby to rynki dostaw do Ameryki Północnej, Środkowej i Południowej, na Bliski Wschód oraz do regionu Azji i Pacyfiku. Jeżeli chodzi o Litwę i Słowację, byłyby to rynki dostaw na Bliski Wschód. Ponadto w przypadku Estonii, Węgier i Łotwy byłyby to również dostawy poza EOG do innych państw świata. Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynki, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby umiarkowany udział w rynku w wysokości mniej niż 40 %, a udział w rynku trzeciego konkurenta po transakcji wyniósłby mniej niż 20 %. Komisja przeanalizowała także szczegółowo rynki, na których udział trzeciego konkurenta byłby mniejszy niż wzrost spowodowany przez transakcję. Ogólnie na podstawie tych kryteriów przeprowadzono szczegółową analizę 52 rynków indywidualnie w odniesieniu do następujących państw.
- (52) *Austria*: Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynek dostaw poza EOG z Austrii na Bliski Wschód, na którym podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [50–60] %. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział w rynku w wysokości [10–20] %.
- (53) *Belgia*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Belgii do Ameryki Północnej, na których podmiot powstały w wyniku połączenia stałby się liderem rynku i posiadałby udział w rynku w wysokości [40–50] % oraz charakteryzowałby się wzrostem w wysokości [5–10] %; na drugim miejscu znajdowałby się UPS z udziałem [30–40] %, a na trzecim DHL z udziałem [10–20] %. Przeanalizowała ona również szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Belgii do innych państw świata, do Ameryki Środkowej i Południowej, regionu Azji i Pacyfiku oraz na Bliski Wschód, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] %, a udział w rynku trzeciego konkurenta (UPS) po transakcji wyniósłby [10–20] %. Na tych wszystkich czterech rynkach DHL pozostałby liderem rynku z udziałem wynoszącym odpowiednio [40–50] %, [50–60] %, [40–50] % i [50–60] %.
- (54) *Bułgaria*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Bułgarii do Ameryki Północnej, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [40–50] % ze wzrostem o [5–10] %. Udział w rynku DHL wynosiłby również [40–50] %, natomiast UPS zajęłoby trzecią pozycję z udziałem wynoszącym [10–20] %. Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Bułgarii do innych państw świata, do Ameryki Środkowej i Południowej oraz na Bliski Wschód, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [50–60] % na wszystkich trzech rynkach. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział w rynku w wysokości odpowiednio [10–20] %, [5–10] % i [10–20] %. Ponadto Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynek dostaw poza EOG z Bułgarii do regionu Azji i Pacyfiku, na którym podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [20–30] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [60–70] %. Udział trzeciego konkurenta (UPS) wyniósłby [5–10] %.
- (55) *Chorwacja*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Chorwacji do regionu Azji i Pacyfiku, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [20–30] % ze wzrostem o [5–10] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [60–70] %. Po transakcji UPS posiadałoby udział w rynku w wysokości [5–10] %.
- (56) *Cypr*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Cypru do Ameryki Środkowej i Południowej, do regionu Azji i Pacyfiku, na Bliski Wschód i do Afryki, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % ze wzrostem o [5–10] %. Na tych wszystkich rynkach DHL pozostałoby liderem rynku z udziałem wynoszącym odpowiednio [60–70] %, [60–70] %, [50–60] % i [50–60] %. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) miałby udział w rynku w wysokości [0–5] % na rynkach do Ameryki Środkowej i Południowej, a także do Afryki oraz udział [5–10] % na rynkach do regionu Azji i Pacyfiku oraz na Bliski Wschód. Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynek dostaw poza EOG z Cypru do innych państw świata, na którym podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [20–30] % ze wzrostem o [5–10] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [60–70] %. UPS posiadałoby udział w rynku w wysokości [5–10] %.
- (57) *Republika Czeska*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Republiki Czeskiej do innych państw świata i na Bliski Wschód, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym na obydwu rynkach udział w wysokości [50–60] %. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział w rynku w wysokości [10–20] %. Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Republiki Czeskiej do Ameryki Środkowej i Południowej oraz regionu Azji i Pacyfiku, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [20–30] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym na obydwu rynkach udział w wysokości [60–70] %. UPS posiadałby udział w rynku w wysokości [5–10] %.
- (58) *Estonia*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Estonii od innych państw świata oraz do Ameryki Północnej, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości

- odpowiednio [40–50] % i [50–60] % ze wzrostem odpowiednio o [10–20] % i [5–10] %. Udział DHL w rynku z Estonii do innych państw świata wyniósłby również [40–50] %, a w przypadku Ameryki Północnej wyniósłby [20–30] %. UPS zajęłoby trzecią pozycję z udziałem w obydwu tych rynkach wynoszącym [10–20] %. Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynek dostaw poza EOG z Estonii do regionu Azji i Pacyfiku, na którym podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [50–60] %. Trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział w rynku w wysokości [5–10] %.
- (59) *Francja*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Francji do Ameryki Środkowej i Południowej, do regionu Azji i Pacyfiku oraz na Bliski Wschód, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości odpowiednio [50–60] %, [40–50] % i [50–60] %. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział we wszystkich trzech rynkach wynoszący [10–20] %.
- (60) *Węgry*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Węgier do innych państw świata, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [40–50] % ze wzrostem o [5–10] %. Udział DHL wyniósłby również [40–50] %, a UPS posiadałby udział w rynku w wysokości [10–20] %. Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Węgier do Ameryki Środkowej i Południowej, do regionu Azji i Pacyfiku, na Bliski Wschód oraz do Afryki, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w rynku w wysokości odpowiednio [40–50] %, [50–60] %, [40–50] % i [50–60] %. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział we wszystkich trzech rynkach wynoszący [10–20] %.
- (61) *Irlandia*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Irlandii do innych państw świata oraz regionu Azji i Pacyfiku, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby na obydwu rynkach udział w wysokości [30–40] % z małym wzrostem o [5–10] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL z udziałem wynoszącym odpowiednio [40–50] % i [50–60] %. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział w rynku w wysokości [10–20] %.
- (62) *Łotwa*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Łotwy do innych państw świata, do Ameryki Północnej, Środkowej i Południowej, do regionu Azji i Pacyfiku oraz na Bliski Wschód, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości odpowiednio [40–50] %, [50–60] %, [40–50] %, [40–50] % i [50–60] %. Na tych rynkach udział DHL wyniósłby odpowiednio [40–50] %, [20–30] %, [30–40] %, [30–40] %, [30–40] %, a UPS zajęłoby trzecią pozycję z udziałem wynoszącym odpowiednio [10–20] %, [10–20] %, [20–30] %, [20–30] %, [10–20] %.
- (63) *Litwa*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynek dostaw poza EOG z Litwy na Bliski Wschód, na którym podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby po transakcji udział w rynku w wysokości [40–50] % ze wzrostem o [5–10] %. Udział w rynku DHL wyniósłby również [40–50] %, a UPS zajęłoby trzecią pozycję z udziałem wynoszącym [10–20] %.
- (64) *Luksemburg*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Luksemburga do innych państw świata, do Ameryki Środkowej i Południowej oraz na Bliski Wschód, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [20–30] % z małym wzrostem o [5–10] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [60–70] % na wszystkich trzech rynkach. Udział trzeciego konkurenta (UPS) we wszystkich trzech rynkach wyniósłby [5–10] %. Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynek dostaw poza EOG z Luksemburga do Ameryki Północnej, na którym podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [50–60] %. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział w rynku w wysokości [10–20] %.
- (65) *Malta*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynek dostaw poza EOG z Malty do Ameryki Północnej, na którym podmiot powstały w wyniku połączenia stałby się liderem rynku i posiadałby udział w rynku w wysokości [40–50] % oraz charakteryzowałby się wzrostem o [10–20] %, na drugim miejscu znajdowałby się DHL z udziałem [30–40] %, a na trzecim UPS z udziałem [20–30] %.
- (66) *Polska*: Komisja przeanalizowała szczegółowo rynki dostaw poza EOG z Polski do Ameryki Środkowej i Południowej oraz na Bliski Wschód, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w obydwu rynkach wynoszący [40–50] %. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział w rynku w wysokości [10–20] %.
- (67) *Słowacja*: Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynki dostaw poza EOG ze Słowacji na Bliski Wschód, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [40–50] % i znajdowałby się za liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [50–60] %. Na tym rynku UPS posiadałby udział w rynku w wysokości [0–5] %. Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynki dostaw poza EOG ze Słowacji do innych państw świata, do Ameryki Środkowej i Południowej oraz do Afryki, na których podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [30–40] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [50–60] % na wszystkich trzech rynkach. Po transakcji trzeci konkurent (UPS) posiadałby udział w rynku w wysokości odpowiednio [10–20] %, [5–10] % i [0–5] %. Komisja przeanalizowała również szczegółowo rynek dostaw poza EOG ze Słowacji do regionu Azji i Pacyfiku, na którym podmiot powstały w wyniku połączenia posiadałby udział w rynku w wysokości [20–30] % i znajdowałby się za zdecydowanym liderem rynku DHL posiadającym udział w wysokości [60–70] %. UPS posiadałby udział w rynku w wysokości [5–10] %.



- (68) Na podstawie przeprowadzonej przez Komisję analizy informacji przedstawionych przez strony, ich dokumentów wewnętrznych i wyników badania rynku, Komisja doszła do następujących wniosków dotyczących wymienionych powyżej rynków dostaw poza EOG do innych państw świata i na głównych szlakach handlowych: podmiot powstały w wyniku połączenia na większości rynków będzie posiadał jedynie umiarkowany udział w rynku; FedEx i TNT nie prowadzą ze sobą ścisłej konkurencji; TNT nie stanowi ważnej siły konkurencyjnej na tych rynkach; DHL i UPS dysponują wymaganymi zdolnościami umożliwiającymi im skuteczne wywieranie presji konkurencyjnej na podmiot powstały w wyniku połączenia również po transakcji; znaczną część udziału w rynku na tych szlakach FedEx zawdzięcza w rzeczywistości kilku dużym klientom stron, którzy łatwo mogą zmienić dostawcę, w związku z czym udział w rynku podmiotu powstałego w wyniku połączenia pozostaje bardzo wątpliwy; wyniki badania rynku dotyczące wpływu transakcji były przeważnie pozytywne lub neutralne. Ponadto stwierdzono, że na tych rynkach odniesione zostaną korzyści związane z efektywnością.
- (69) W związku z tym, w świetle niniejszej oceny, Komisja stwierdziła, że transakcja nie utrudni znacząco skutecznej konkurencji na żadnym z wymienionych powyżej krajowych rynków usług dostawy małych paczek wewnątrz EOG do innych państw świata lub na głównych światowych szlakach handlowych.

#### 4. Wpływ transakcji na MŚP

- (70) Niektórzy uczestnicy badania rynku zasugerowali, że transakcja może mieć większy wpływ na MŚP, w szczególności w formie wzrostu cen. Obecnie TNT oferuje rzekomo niższe ceny niż wszyscy inni integratorzy i jest w związku z tym dostawcą pierwszego wyboru dla MŚP zaangażowanych w działalność z zakresu handlu elektronicznego. Według tych uczestników rynku MŚP z reguły korzystają z jednego źródła usług, opierają się na integratorach ze względu na swoją potrzebę korzystania z różnych rodzajów usług i brak siły przetargowej, płacą oni zatem „najwięcej” czyli ceny katalogowe. Wskutek transakcji dojdzie do połączenia dwóch podmiotów prowadzących ze sobą ścisłą konkurencję, a w przypadku podmiotu powstałego w wyniku połączenia najprawdopodobniej nie wystąpi efekt zachęty do pełnienia funkcji „integratora niezależnego cenowo” względem MŚP.
- (71) Komisja jest zdania, że sytuacja taka nie ma miejsca z licznych powodów. Po pierwsze, Komisja szczegółowo przeanalizowała kwestię związaną z MŚP podczas wnikliwego badania. Z odpowiedzi udzielonych na kwestionariusz skierowany do MŚP wynika, że podobnie jak w przypadku wszystkich klientów większość MŚP miała ogólnie pozytywne lub neutralne zdanie o transakcji, jak również o jej wpływie na oferowane usługi i ich jakość. Ponadto badanie rynku nie potwierdziło obaw, że MŚP korzystają z jednego źródła dostawców lub płacą ceny katalogowe. MŚP, które wzięły udział w badaniu rynku, w tym działające w branży handlu internetowego, wskazały, że zasadniczo korzystają z różnych dostawców usług w przypadku ekspresowych dostaw wewnątrz EOG i poza EOG. Znaczna większość uczestniczących w badaniu MŚP wskazała również, że negocjuje rabaty ilościowe; zaledwie kilku respondentów nie negocjuje żadnych rabatów.
- (72) Po drugie Komisja stwierdziła, że TNT nie można nazwać „podmiotem niezależnym cenowo” lub liderem rynku w sektorze MŚP z wielu powodów. Klienci TNT, podobnie jak klienci innych operatorów, będą z wyprzedzeniem negocjować z TNT stałe rabaty, aby móc uwzględnić koszty transportu. W związku z tym TNT nie będzie mogło zmieniać cen dla swoich klientów w zależności od oczekiwanej zdolności przewozowej danego statku powietrznego w określonym dniu. Ponadto krótkoterminowa elastyczność cenowa usług ekspresowych dostaw jest bardzo niska. W związku z tym, jeżeli TNT przewiduje, że jego lot na danej trasie będzie w dużym stopniu pusty, oferowanie rabatów dla obecnych lub potencjalnych klientów nie spowoduje nagle zwiększenia zapotrzebowania na przewóz towarów tego dnia i na tej trasie. Fakt ten potwierdziło również badanie rynku, w którym większość MŚP wskazała, że zawiera umowy ramowe na dłuższy okres czasu, zamiast nabywać usługi ad hoc, gdy zajdzie taka potrzeba.
- (73) Po trzecie, fakt, że TNT prowadziło okolicznościowe kampanie skierowane także do MŚP, nie świadczy o pozycji rynkowej różniącej się pod względem struktury, lecz może być postrzegane jako normalne zachowanie konkurencyjne mające na celu przyciągnięcie klientów. Nie można stwierdzić, że TNT stosuje nadmiernie niskie ceny, na podstawie strukturalnej i w ramach odrębnego modelu biznesowego skierowanego do MŚP; nie jest ono również podmiotem dyktującym ceny na rynku. Ponadto TNT nie dążyło w sposób agresywny do wzmocnienia swojej pozycji rynkowej w segmencie MŚP.
- (74) Po czwarte, Komisja nadal jest zdania, jak już wskazano powyżej, że strony nie prowadzą ze sobą szczególnie ścisłej konkurencji. Nie wygląda również na to, aby spółka oferowała zróżnicowane produkty dostosowane do określonych grup MŚP lub koncentrowała się na tych klientach, którym usług zapewnić nie mogą lub nie zapewniają pozostali integratorzy. Zarówno DHL, jak i UPS oferuje już na swojej stronie internetowej usługi dostosowane do potrzeb MŚP. Znaczna większość konkurentów, którzy uczestniczyli w badaniu, potwierdziła, że wymogi MŚP w odniesieniu do dostaw małych paczek nie różnią się od innych przedsiębiorstw, a w przypadku usług skierowanych do MŚP nie są konieczne dodatkowe aktywa ani zasoby.
- (75) W związku z tym, w świetle powyższych informacji, Komisja stwierdziła, że transakcja nie utrudni skutecznej konkurencji również w odniesieniu do usług oferowanych MŚP.

**V. WNIOSEK**

- (76) Z powodów wymienionych powyżej w decyzji stwierdza się, że transakcja nie doprowadzi do istotnego zakłócenia skutecznej konkurencji na rynku wewnętrznym lub jego istotnej części.
- (77) W związku z powyższym koncentrację uznaje się za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG zgodnie z art. 2 ust. 2 i art. 8 ust. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw oraz art. 57 Porozumienia EOG.
-