C/2024/2860

23.4.2024 г.

Резюме на решение на Комисията

от 25 май 2023 година

за обявяване на концентрация за съвместима с вътрешния пазар и с функционирането на Споразумението за ЕИП

(Дело M.10807 — VIASAT / INMARSAT)

(нотифицирано под номер на документ C(2023) 3528)

(Само текстът на английски език е автентичен)

(текст от значение за ЕИП)

(C/2024/2860)

На 25 май 2023 г. *Комисията прие решение по дело за сливане съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета от 20 януари 2004 г. относно контрола върху концентрациите между предприятия* ([1]), и по-специално член 8, параграф 1 от посочения регламент. Не-поверителен вариант на пълния текст на решението може да бъде намерен на уебсайта на генерална-дирекция „Конкуренция“ на следния адрес: https://competition-cases.ec.europa.eu/search.

1. ВЪВЕДЕНИЕ

(1) С приложеното решение придобиването на Inmarsat Group Holdings Limited („**Inmarsat**“, Обединеното кралство) от Viasat, Inc. („**Viasat**“ или „**уведомяващата страна**“, САЩ) се обявява за съвместимо с вътрешния пазар и с функционирането на Споразумението за ЕИП в съответствие с член 2, параграф 2 и член 8, параграф 1 от Регламента за сливанията и член 57 от Споразумението за ЕИП. Viasat и Inmarsat са наричани заедно „**страните**“.

2. ПРОЦЕДУРА

(2) На 17 юни 2022 г. Европейската комисия („**Комисията**“) получи искане за препращане от националния орган за защита на конкуренцията на Испания съгласно член 22, параграф 1 от Регламента за сливанията относно планираната сделка, чрез която Viasat ще придобие едноличен контрол върху цялото предприятие Inmarsat по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) от Регламента за сливанията („**сделката**“) ([2]).

(3) Националните органи за защита на конкуренцията на Белгия, България, Кипър, Дания, Финландия, Франция, Ирландия, Италия, Нидерландия, Румъния, Швеция и Норвегия (наричани заедно с Испания „**препращащи държави**“) впоследствие се присъединиха към искането, подадено от националния орган за защита на конкуренцията на Испания.

(4) На 26 юли 2022 г. Комисията издаде решения, с които прие исканията за препращане на препращащите държави и реши да разгледа сделката съгласно член 22, параграф 3 от Регламента за сливанията (наричани по-долу „**решенията по член 22**“).

(5) На 9 януари 2023 г. Комисията получи уведомление за сделката в съответствие с член 4 от Регламента за сливанията.

(6) След първата фаза на разследването Комисията стигна до заключението, че сделката е породила сериозни съмнения относно съвместимостта ѝ с вътрешния пазар, и на 13 февруари 2023 г. прие решение за образуване на производство съгласно член 6, параграф 1, буква в) от Регламента за сливанията (наричано по-нататък „**решението по член 6, параграф 1, буква в)**“).

([1]) ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1—22.

([2]) Публикация в *Официален вестник на Европейския съюз* C 14, 16.1.2023 г., стр. 7.

(7) На 14 февруари 2023 г. и на 20 февруари 2023 г. Комисията предостави на уведомяващата страна редица ключови документи.

(8) На 27 февруари 2023 г. уведомяващата страна представи своите писмени мнения във връзка с решението по член 6, параграф 1, буква в) („**отговорът на решението по член 6, параграф 1, буква в)**“).

(9) На 7 март и на 20 април 2023 г. се проведе среща относно актуалното състояние между уведомяващата страна и Комисията.

(10) Проекторешението беше обсъдено с държавите членки по време на заседанието на Консултативния комитет по концентрациите от 15 май 2023 г., който даде положително становище. В своя доклад от 3 май 2023 г. служителят по изслушването излезе с положително становище относно производството.

3. **СТРАНИТЕ**

(11) **Viasat** е дружество от САЩ, регистрирано на фондовата борса (NASDAQ), със седалище в Карлсбад, Калифорния, което предоставя двупосочни спътникови съобщителни услуги. Viasat притежава и експлоатира четири геостационарни спътника в орбита („**GEO**“). Освен това Viasat наема капацитет от сателитите, принадлежащи на трети страни. Viasat има три основни бизнес сегмента: спътникови услуги, търговски мрежи и правителствени системи,

(12) **Inmarsat** е частно дружество от Обединеното кралство със седалище в Лондон, което предлага двупосочни спътникови съобщителни услуги по света. Inmarsat притежава и експлоатира три лицензирани сателитни мрежи сред своя набор от петнадесет GEO. Дейността на Inmarsat е организирана в четири клиентски сегмента: въздухоплаване, морски транспорт, предприятия и управление.

(13) Сделката се състои в придобиването на едноличен контрол от страна на Viasat върху Connect Topco Limited („**Connect Topco**“), крайното дружество майка на Inmarsat, съгласно договор за покупко-продажба от 8 ноември 2021 г. След приключване на сделката Viasat ще притежава 100 % от акциите и правата на глас в Connect Topco, което (косвено) ще притежава 100 % от акциите на Inmarsat. В резултат на това Viasat ще придобие едноличен контрол върху Inmarsat. Следователно тази сделка представлява концентрация по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) от Регламента за сливанията.

4. **КОМПЕТЕНТНОСТ НА КОМИСИЯТА**

(14) Сделката няма съюзно измерение по смисъла на член 1 от Регламента за сливанията, тъй като оборотът на страните не достига праговете, посочени в член 1, параграф 2 или член 1, параграф 3 от Регламента за сливанията.

(15) На 26 юли 2022 г. Комисията издаде решенията по член 22 и придоби компетентност да упражни контрол върху въздействията на сделката.

5. **СЪОТВЕТНИ ПРОДУКТОВИ ПАЗАРИ**

(16) За оценяването на сделката съответните търговски дейности на страните са следните: i) Viasat и Inmarsat извършват дейност по доставка на сателитен капацитет; ii) Viasat и Inmarsat извършват дейност по доставка на широколентови услуги за свързаност на борда на въздухоплавателни средства („**IFC**“) за клиенти от търговската авиация (т.е. Wi-Fi по време на полет за пътниците в салона); и iii) Viasat и Inmarsat извършват дейност по доставка на IFC услуги за клиенти от бизнес авиацията.

(17) За целите на оценяването на сделката Комисията счита, че съответните продуктови пазари вероятно са пазарите на:

i. доставка на широколентов капацитет за сателитите;

ii. доставка на широколентови услуги за свързаност на борда на въздухоплавателни средства за клиенти от търговската авиация; както и

iii. доставка на услуги за свързаност на борда на въздухоплавателни средства за клиенти от бизнес авиацията.

(18) Проучването на пазара не даде възможност за окончателно заключение дали съответните продуктови пазари следва да бъдат сегментирани допълнително ([3]) или дори да бъдат част от по-широк пазар ([4]) в сравнение с изброените по-горе пазари. Точното определяне на продуктовия пазар обаче в крайна сметка би могло да остане отворено, тъй като сделката не би възпрепятствала значително ефективната конкуренция при което и да е правдоподобно определяне на пазара.

6. **СЪОТВЕТНИ ГЕОГРАФСКИ ПАЗАРИ**

(19) След проведеното разследване Комисията стигна до заключението, че пазарите за доставка на сателитен капацитет (и всички потенциални сегменти от него, включително доставка на широколентов сателитен капацитет) и за доставка на IFC услуги на клиенти от бизнес авиацията (и потенциалния сегмент за големи бизнес самолети) са със световен обхват.

(20) По отношение на пазара за доставка на широколентови IFC услуги на клиенти от търговската авиация Комисията счете, че съответният географски пазар вероятно е със световен обхват. Въпреки това, за целите на оценяването на сделката, въпросът дали пазарът обхваща най-малко ЕИП или е със световен обхват може да бъде оставен отворен, тъй като сделката не би възпрепятствала значително ефективната конкуренция при което и да е правдоподобно определяне на пазара.

7. **ОЦЕНКА**

(21) В следващите раздели от настоящата бележка се излага резюме на основните заключения на Комисията.

7.1. **Не е установено значително възпрепятстване на ефективната конкуренция в резултат на хоризонтални некоординирани ефекти на пазара за доставка на широколентов сателитен капацитет**

(22) В решението Комисията стига до заключението, че е малко вероятно сделката да доведе до значително възпрепятстване на ефективната конкуренция в резултат на хоризонтални некоординирани ефекти върху глобалния пазар за доставка на широколентов сателитен капацитет (и потенциалните му сегменти, както и по-широкия пазар за доставка на сателитен капацитет), по-специално защото:

(23) *Първо*, понастоящем общите пазарни дялове на страните по отношение на капацитета остават умерени, а увеличението е ограничено (през 2022 г. Viasat и Inmarsat ще имат съответно дял от [10—20] % и [0—5] %). И двете страни отдават под наем само малка част (по-малко от [20—30] %) от своя сателитен капацитет на трети страни надолу по веригата, което е значително по-малко от конкурентите, така че тази стойност вероятно надценява позицията на страните на търговския пазар.

([3]) Възможните пазарни сегменти, оценени от Комисията, са: 1) за доставка на широколентов сателитен капацитет е възможна сегментация i) по сегмент от отрасъла на крайна употреба на капацитета надолу по веригата, ii) между сателитен капацитет в геостационарна орбита и в негеостационарна орбита („**NGSO**“)/ниска околоземна орбита („**LEO**“), iii) между сателитен капацитет с висок преносен капацитет („**HTS**“) и без висок преносен капацитет (широколентов) и iv) между сателитен капацитет в Ka-честотни зони и Ku-честотни зони; 2) за доставка на широколентови IFC услуги за клиенти от търговската авиация е възможна сегментация i) между полети на къси и на дълги разстояния, ii) между Ku-честотни зони и Ka-честотни зони, iii) между решения за IFC, основани на GEO и LEO, и iv) между сателитна технология и технология „въздух-земя“ („**ATG**“) или хибридна технология; и 3) за доставка на IFC услуги на клиенти от бизнес авиацията е възможна сегментация i) по тип на въздухоплавателното средство и ii) по големина на въздухоплавателното средство.

([4]) За доставката на широколентов сателитен капацитет Комисията оцени дали пазарът може да бъде част от евентуален по-широк пазар за доставка на сателитен капацитет (включващ както широколентов, така и теснолентов капацитет).

(24) *Второ*, не е вероятно страните да притежават значителна пазарна мощ в близко бъдеще въпреки по-големите пазарни дялове по отношение на капацитета в близко бъдеще (като през 2025 г. Viasat и Inmarsat ще имат съответно дял от [50—60] % и [5—10] %). Пазарът се характеризира със значителен дял на свободен капацитет, така че свободният капацитет на конкурентите би могъл да покрие целия капацитет на страните, който последните са отдали под наем на своите клиенти поне [...] пъти (както понастоящем, така и в близко бъдеще). Поради това капацитетът на страните не е от ключово значение и изглежда малко вероятно образуваното чрез сливане дружество да има значителна степен на пазарна мощ спрямо настоящите си клиенти или потенциални клиенти.

(25) *Трето*, след сделката продължава да има достатъчен брой надеждни конкуренти, които представляват надеждна алтернатива на образуваното чрез сливане дружество. Това включва съществуващите оператори на сателитни мрежи в GEO и LEO, които изглежда се конкурират тясно със страните, като например Echostar Corporation, Eutelsat, SES, Intelsat, Iridium, SpaceX, Telesat (Lightspeed) и OneWeb.

7.2. **Не е установено значително възпрепятстване на ефективната конкуренция в резултат на хоризонтални некоординирани ефекти на пазара за доставка на широколентови IFC услуги на клиенти от търговската авиация**

(26) Въз основа на задълбоченото си разследване Комисията установи, че сделката не би възпрепятствала значително ефективната конкуренция в резултат на хоризонтални некоординирани ефекти върху глобалния пазар или пазара на ЕИП за доставка на широколентови IFC услуги на клиенти от търговската авиация (и потенциални сегменти от него), по-специално защото:

(27) *Първо*, общият пазарен дял на образуваното чрез сливане дружество ([30—40] %, по отношение на ангажираните въздухоплавателни средства) не би позволил на образуваното чрез сливане дружество да възпрепятства значително конкуренцията на този пазар въпреки факта, че е с най-големия дял, тъй като след сделката ще останат редица конкуренти със значителен дял на пазара, като най-големият е на Intelsat с пазарен дял от [20—30] % и на Panasonic с пазарен дял от [20—30] %.

(28) Освен това Комисията отбелязва, че пазарните дялове изглежда имат ограничена доказателствена сила на зараждащ се пазар, какъвто е пазарът за доставка на широколентови IFC услуги на клиенти от търговската авиация, и особено в ЕИП, където степента на проникване на IFC услугите е сравнително ниска, като там променящите се нужди на пътниците и непрекъснато подобряващите се конкурентни предложения постоянно променят основните параметри на конкуренцията. Комисията счита, че въз основа на резултатите от проучването на пазара изглежда, че търсенето от страна на авиокомпаниите е значително диференцирано и че страните нямат особени конкурентни предимства за даден набор от ключови параметри на конкуренцията, които да ги отличават от конкурентите.

(29) Що се отнася до потенциалните конкурентни предимства на страните, свързани с вертикалната интеграция, предлагането на Ka-честотни зони и широката гама от сертификати, при проучването на пазара от втората фаза беше изяснено, че:

i. вертикалната интеграция не е необходима за ефективно конкуриране на пазара, особено с оглед на свръхпредлагането на капацитет за сателитите както понастоящем, така и през следващите години, който е взаимозаменяем в различни случаи на употреба/сегменти от отрасъла. Освен това доставчиците на IFC могат успешно да се конкурират и да печелят търгове с нает капацитет и няколко доставчици на IFC, включително Viasat и Intelsat (които са вертикално интегрирани), като успешно са изградили бизнеса си въз основа на нает капацитет.

ii. Не е необходимо предлагане на IFC услуги, използващи Ka-честотни зони, за целите на ефективната конкуренция на пазара. Не е налице категорично техническо или функционално предимство на Ka-честотните зони пред Ku-честотните зони. Двете честоти имат различни предимства и недостатъци от гледна точка на авиокомпаниите, но предлагат сходни резултати от гледна точка на пътниците.

iii. Притежаването на широк набор от сертификати не е необходимо за целите на ефективната конкуренция на пазара. Въпреки че много авиокомпании оценяват наличните сертификати към момента на търга, сертификатите за производствено оборудване и последващо преоборудване не са предпоставка за участие или за спечелване на поръчки за IFC, ако оферентът се ангажира или представи строг график за получаването им.

(30) *Второ,* след сделката продължава да съществува достатъчен брой надеждни конкуренти. Комисията отбелязва, че основните клиенти на страните в ЕИП са големи търговски авиокомпании, повечето от които прилагат подход на използване на множество контрагенти. Въз основа на резултатите от проучването на пазара за целите на оценяването на сделката Комисията заключи, че след сделката Intelsat, Panasonic и Anuvu представляват надеждна алтернатива на образуваното чрез сливане дружество. Освен това SpaceX започна да участва в търгове за поръчки за IFC и след навлизането си на пазара през 2022 г. дружеството вече е спечелило търговски договори за IFC с шест авиокомпании. Въпреки че понастоящем не е сигурно кога SpaceX ще изпълни изцяло тези договори и дали и до каква степен SpaceX може да продължи да се развива в търговското пространство за IFC, SpaceX най-малкото ще ограничи образуваното чрез сливане дружество в търговете за IFC след сделката, ако не и да представлява надеждна алтернатива на образуваното чрез сливане дружество през следващите три години.

(31) *Трето,* пазарът е зараждащ се и има редица потенциални нови участници. Европа в частност предоставя значителни възможности на настоящите конкуренти и на новите участници за допълнително внедряване на IFC за авиокомпаниите със седалище в Европа, по-специално за полети на къси разстояния (в рамките на Европа). Всъщност степента на навлизане на самолетите за къси разстояния в Европа е 24,4 % в сравнение със 72,9 % в САЩ и почти всички авиокомпании, които предоставиха отговори в проучването на пазара на Комисията, очакват търсенето на IFC услуги да се увеличи през следващите три години. Както операторите на LEO, така и операторите на GEO инвестират в разширяване на своите възможности по редица начини, например чрез изстрелване на нови сателити или чрез партньорства с единни съвместни платформи, които доставят IFC услуги (включително за доставка на хибридни решения за IFC, основани на GEO/LEO). Няколко потенциални нови участници публично обявиха намерението си да навлязат на пазара. Поради това Комисията счита, че е вероятно през следващите три години да възникнат поне партньорства с потенциални нови участници на пазара, ако не и навлизане на пазара.

7.3. **Не е установено значително възпрепятстване на ефективната конкуренция в резултат на хоризонтални некоординирани ефекти на пазара за доставка на IFC услуги на клиенти от бизнес авиацията**

(32) В решението Комисията стига до заключението, че е малко вероятно сделката да доведе до значително възпрепятстване на ефективната конкуренция в резултат на хоризонтални некоординирани ефекти върху глобалния пазар за доставка на широколентови IFC услуги на клиенти от бизнес авиацията (и потенциалния сегмент за големи бизнес самолети), по-специално защото:

(33) *Първо,* общият дял на образуваното чрез сливане дружество е умерен. Продължават да съществуват редица конкуренти с по-големи пазарни дялове, като с най-големи дялове са Iridium Communications с пазарен дял от [40—50] % и Gogo Business Aviation с пазарен дял от [30—40] %. Освен това на световно равнище на пазара за доставка на широколентови IFC услуги за големи бизнес самолети делът на образуваното чрез сливане дружество също ще остане умерен с общ пазарен дял от [30—40] %. Образуваното чрез сливане дружество ще продължи да бъде по-малко от Gogo, с пазарен дял от [60—70] %.

(34) *Второ,* след сделката продължава да има достатъчен брой надеждни конкуренти, които представляват надеждна алтернатива на образуваното чрез сливане дружество. Резултатът от проучването на пазара потвърди, че конкуренти като Iridium Communications, Gogo, SES (Luxstream), IDAIR, Intelsat (FlexExec), Smart Sky и SpaceX се конкурират тясно със страните.

(35) *Трето,* настоящите революционни пазарни условия, установени за IFC услугите за търговската авиация, се отнасят в същата степен и за IFC услугите за бизнес авиацията, включително по отношение на конкурентните предимства на новонавлизащите NGSO/LEO, като например по-малко закъснение на сигнала, по-голяма гъстота и устойчивост на мрежата, почти глобално покритие и по-ниски разходи. Освен това пазарът е много динамичен и в бъдеще ще претърпи значителни промени. Също така се очаква общият брой на свързаните големи въздухоплавателни средства за бизнес цели да нарасне от по-малко от 4 500 в края на 2021 г. до над 12 000 до 2031 г. Поради това Комисията счита, че е вероятно през следващите три години да възникнат поне партньорства с потенциални нови участници на пазара, ако не и навлизане на пазара.

7.4. **Заключение**

(36) Поради това в решението се стига до заключението, че концентрация, за която е изпратено уведомление, не поражда сериозни съмнения относно нейната съвместимост с вътрешния пазар.

8. **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

(37) В приложеното решение се стига до заключението, че планираната концентрация не би възпрепятствала значително ефективната конкуренция на вътрешния пазар или на значителна част от него.

(38) Поради това в решението се предлага сделката да бъде обявена за съвместима с вътрешния пазар в съответствие с член 2, параграф 2 и член 8, параграф 1 от Регламента за сливанията и член 57 от Споразумението за ЕИП.