Sažetak Odluke Komisije

od 8. siječnja 2016.

o ocjenjivanju koncentracije spojivom s unutarnjim tržištem i funkcioniranjem Sporazuma o EGP-u

(Predmet M.7630 – FedEx/TNT Express)

(priopćeno pod brojem dokumenta C(2015) 9826 final)

(Vjerodostojan je samo tekst na engleskom jeziku)

(Tekst značajan za EGP)

(2016/C 450/09)

Komisija je 8. siječnja 2016. donijela Odluku u predmetu o koncentracijama na temelju Uredbe Vijeća (EZ) br. 139/2004 od 20. siječnja 2004. o kontroli koncentracija između poduzetnika [1]*, a posebno članka 8. stavka 1. te Uredbe. Verzija potpune Odluke bez povjerljivih podataka može se pronaći na izvornom jeziku predmeta na internetskoj stranici Glavne uprave za tržišno natjecanje na sljedećoj adresi: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. **STRANKE**

1. FedEx Corporation („FedEx" – Sjedinjene Američke Države) klijentima i tvrtkama diljem svijeta pruža široki raspon usluga prijevoza, e-trgovine i poslovnih usluga. Središnje zračno čvorište FedEx-ove mreže unutar EGP-a nalazi se u Parizu. TNT Express NV („TNT" – Nizozemska) aktivan je u sektorima dostave malih pošiljki i prijevoza tereta. Središnje zračno čvorište TNT-ove europske mreže nalazi se u gradu Liège, u Belgiji.

II. **OPERACIJA i ZNAČAJ ZA EUROPSKU UNIJU**

2. FedEx i TNT („stranke" ili „spojeni subjekt") objavili su 7. travnja 2015. svoju uvjetnu suglasnost o javnoj ponudi FedEx-a za sve izdane i glavne dionice TNT-ova kapitala kako bi FedEx stekao kontrolu nad TNT-om („transakcija").

3. Transakcija uključuje FedEx-ovo stjecanje isključive kontrole nad TNT-om i čini koncentraciju u smislu članka 3. stavka 1. točke (b) Uredbe (EZ) br. 139/2004 („Uredba o koncentracijama"). Od značaja je za Uniju u skladu s člankom 1. stavkom 2. Uredbe o koncentracijama.

III. **POSTUPAK**

4. Transakcija je 26. lipnja 2015. formalno prijavljena Komisiji u skladu s člankom 4. Uredbe o koncentracijama.

5. Komisija je 31. srpnja 2015. zaključila da se u pogledu transakcije javljaju ozbiljne sumnje u vezi s njezinom sukladnošću s unutarnjim tržištem i donijela je odluku o pokretanju postupka u skladu s člankom 6. stavkom 1. točkom (c) Uredbe o koncentracijama („odluka o pokretanju postupka").

6. Stranke su 12. kolovoza 2015. podnijele svoje pismene komentare na odluku o pokretanju postupka i istoga je dana, na zahtjev stranaka, rok za donošenje konačne odluke produžen je za dvadeset radnih dana u skladu s člankom 10. stavkom 3. drugim podstavkom Uredbe o koncentracijama.

7. UPS je 21. listopada 2015. odlukom službenika za usmene rasprave potvrđen kao zainteresirana treća osoba u skladu s člankom 18. stavkom 4. Uredbe o koncentracijama.

8. Detaljnom istragom omogućeno je otklanjanje zabrinutosti u pogledu tržišnog natjecanja prethodno ustanovljenih u odluci o pokretanju postupka. Nije donesena obavijest o utvrđenim činjenicama.

9. O nacrtu odluke raspravljalo se s državama članicama u okviru Savjetodavnog odbora za koncentracije 11. prosinca 2015., koji je dao povoljno mišljenje. Službenik za usmene rasprave dao je povoljno mišljenje o postupku u izvješću dostavljenom 18. prosinca 2015.

10. Komisija je 8. siječnja 2016. donijela, u skladu s člankom 8. stavkom 1. Uredbe o koncentracijama, odluku prema kojoj se koncentracija proglašava spojivom s unutarnjim tržištem i sporazumom o EGP-u („Odluka").

[1] SL L 24, 29.1.2004., str. 1.

IV. OCJENA TRŽIŠNOG NATJECANJA

A. Uvod

11. Odluka je usredotočena na tržište usluga dostave malih pošiljki. Bilo koja moguća preklapanja između aktivnosti stranaka u području prijevoza tereta i otpreme tereta ne utječu na tržišta.

12. I FedEx i TNT pružatelji su usluga dostave malih pošiljki i unutar EGP-a i iz EGP-a u odredišta koja nisu u EGP-u. Oboje nude takozvane „integrirane usluge", što znači da imaju cjelokupnu operacijsku kontrolu nad sredstvima prijevoza, dovoljnu zemljopisnu pokrivenost na globalnoj razini, čvorišno-spojni operacijski model, vlastitu informatičku mrežu i ugled pouzdanosti u dostavi malih pošiljki na vrijeme (takozvani kredibilitet „s kraja na kraj"). Integrirane usluge također nude DHL i UPS.

B. Mjerodavna tržišta

Mjerodavna tržišta proizvoda

13. U skladu s prethodnom praksom Komisije pri donošenju odluka ([1]), mjerodavno tržište za usluge dostave malih pošiljki uključuje pošiljke ispod 31,5 kg. Komisija razlikuje jesu li pošiljke preuzete u zemlji EGP-a dostavljene unutar te iste zemlje (domaća tržišta), u drugu zemlju EGP-a (međunarodno tržište unutar EGP-a) ili u zemlju izvan EGP-a (tržišta usluga izvan EGP-a).

14. U prijašnjim predmetima, osobito pri ocjenjivanju međunarodnih tržišta unutar EGP-a, Komisija je utvrdila i tržište usluga brze dostave (s obvezom dostave idući dan) kao različito od tržišta usluga odgođene/standardne dostave (s obvezom u duljem vremenskom okviru) ([2]). Ova saznanja temeljena su, među ostalim, na činjenici da se te dvije vrste usluga pružaju drukčijom infrastrukturom, da velik broj klijenata ovisi o brzim dostavama i da su usluge brze dostave i znatno skuplje.

15. U predmetu o kojem je riječ, uzimajući u obzir znatna preklapanja među strankama u pružanju usluga izvan EGP-a, Komisija je poduzela opširno ispitivanje tih tržišta koja prethodno nisu bila detaljno ocijenjena.

16. Za pružatelje integriranih usluga, i brza dostava izvan EGP-a (tj. najbrža moguća zajamčena usluga dostave) i odgođena (sporija, no svejedno izrazito pouzdana, točna u dan) dostava malih pošiljki u osnovi se koriste istom mrežom i koracima opskrbnog lanca (uključujući razvrstavanje u čvorištima zračnog prometa, dugotrajne letove i carinjenje) na njihovu putovanju prema različitim odredištima na više kontinenata. Štoviše, svi pružatelji integriranih usluga izravno se nadmeću za obje vrste usluga te je bilo naznaka da se cijene za usluge brze i odgođene dostave izvan EGP-a zajednički kreću, što nije u suprotnosti s mogućnošću da brza i odgođena dostava pripadaju istom tržištu. Na toj osnovi, Komisija smatra usluge brze i odgođene dostave segmentima istoga tržišta izvan EGP-a.

17. S gledišta odredišta, iako je definicija tržišta proizvoda ostala otvorena, Komisija je ocijenila utjecaj transakcije na svjetskoj razini i na razini važnih trgovinskih puteva (Sjeverna Amerika, Srednja i Južna Amerika, Afrika, Azija/Pacifik, Bliski Istok i ostatak Europe).

Mjerodavna zemljopisna tržišta

18. U vezi s definicijom zemljopisnog tržišta, odnosno izvorom dostave, u skladu s odlukom u predmetu UPS/TNT, Komisija je zaključila da je međunarodno tržište brze dostave unutar EGP-a u svom dosegu nacionalno. Ocjena utjecaja transakcije provedena je na nacionalnoj razini i za tržište usluga dostave malih pošiljki izvan EGP-a. Međutim, s obzirom na mrežne značajke industrije i ključnu ulogu zračnih mreža za međukontinentalne dostave, procjena tržišnog natjecanja za dostavu malih pošiljki izvan EGP-a također je uključivala razinu EGP-a.

1. *Usluge dostave malih pošiljki unutar EGP-a*

19. Međunarodna brza dostava malih pošiljki unutar EGP-a u okviru EGP-a mrežna je industrija, koja zahtijeva prisutnost u svim zemljama EGP-a. Neophodna prisutnost zatim rezultira ulaganjima u infrastrukturu kroz cijeli vrijednosni lanac (od prijma, razvrstavanja, teretnog prometa, čvorišta, zračne mreže i dostave). Pružatelji integriranih usluga imaju iznimno čvrstu kontrolu nad svojom mrežom i jedino njihova neprekinuta mreža brze dostave pokriva sve zemlje EGP-a. Pri ocjenjivanju konkurentske snage različitih kategorija konkurenata stranaka na međunarodnom tržištu brze dostave unutar EGP-a, Komisija je zaključila, u skladu s rezultatima ispitivanja tržišta, da pružatelji usluga dostave malih pošiljki koji ne nude integrirane usluge općenito vrše slab konkurentski pritisak na

([1]) Vidjeti, primjerice, odluku Komisije od 30. siječnja 2013. u predmetu M.6570- UPS/TNT Express, dalje u tekstu („UPS/TNT"), uvodna izjava 164.

([2]) Vidjeti, među ostalim, UPS/TNT, uvodnu izjavu 219.

stranke. Komisija se stoga odlučila za konzervativni pristup i ograničila svoju procjenu tržišnog natjecanja utjecaja transakcije na međunarodne usluge brze dostave unutar EGP-a u različitim zemljama EGP-a na konkurentski pritisak koji četiri pružatelja integrirane usluge vrše jedan na drugoga.

(a) Položaj spojenog subjekta na tržištu međunarodne usluge brze dostave unutar EGP-a bio bi umjeren

20. Uzimajući u obzir svojstvena ograničenja podataka o tržišnom udjelu koje je predao FedEx u svrhu procjene tržišnog natjecanja u ovom predmetu i u skladu s Komisijinim pristupom u predmetu UPS/TNT, Komisija je poduzela rekonstrukciju modela tržišta. Na razini EGP-a, spojeni subjekt imao bi tržišni udio ispod 30 %. I dalje će biti najslabiji od triju preostalih pružatelja integriranih usluga i tako treći po redu sudionik nakon DHL-a i UPS-a. Na razini države, spojeni subjekt imao bi tržišni udio koji ne prelazi 40 % na temelju ostvarenih prihoda iz 2014. i ne bi postao sudionik broj jedan na bilo kojem od 30 ispitanih nacionalnih tržišta unutar EGP-a ([1]).

(b) FedEx i TNT nisu posebno bliski konkurenti u odnosu na međunarodno tržište usluga brze dostave unutar EGP-a

21. Iako i FedEx i TNT pružaju integrirane usluge i prema tome se međusobno natječu u području međunarodnog tržišta usluga brze dostave unutar EGP-a na 30 nacionalnih tržišta u EGP-u, Komisija je zaključila da stranke nisu posebno bliski konkurenti.

22. S jedne strane, poslovanje FedEx-a usmjereno je na klijente s važnim potrebama dostave unutar EGP-a. Većina FedEx-ovih prihoda od međunarodne brze dostave unutar EGP-a potječe od klijenata koji su se koristili i njihovim uslugama dostave izvan EGP-a. Usredotočenost FedEx-a na klijente međunarodne brze dostave unutar EGP-a s važnim potrebama dostave izvan EGP-a vođena je njihovom ograničenom sposobnošću uspješnog konkuriranja za klijente zasebnih usluga brze dostave unutar EGP-a ili klijente koji se žele koristiti uslugama istog pružatelja i za međunarodnu brzu dostavu unutar EGP-a i za domaću/međunarodnu uslugu odgođene dostave unutar EGP-a. Ova su ograničenja rezultat slabije FedEx-ove mreže diljem EGP-a. Ta slabija mreža podrazumijeva slabiju zemljopisnu pokrivenost FedEx-a za različite usluge brze dostave, relativno slabo pružanje usluga odgođene i domaće dostave većih razmjera te višu cjenovnu bazu, što je rezultat niže ekonomije razmjera i gustoće, što FedEx čini znatno manje konkurentnim u međunarodnoj brzoj dostavi unutar EGP-a. To pak podrazumijeva slab tržišni položaj u odnosu na TNT i druga dva pružatelja integriranih usluga te je dosljedno FedEx-ovoj usredotočenosti na dostave izvan EGP-a.

23. S druge strane, TNT-a je usredotočen na klijente sa zasebnim međunarodnim uslugama dostave unutar EGP-a i potrebama domaće/odgođene dostave. Suprotno FedEx-u, TNT ima važnu europsku cestovnu i učinkovitiju prisutnost u mreži zračnog prometa unutar EGP-a i viši omjer prodaje na domaćim odloženim segmentima. Ograničeni udio njihovih prihoda potječe od klijenata s potrebama dostave izvan EGP-a. TNT-ovi podaci o prodaji pokazuju da je velik dio TNT-ovih prihoda koji dolazi od brze dostave unutar EGP-a generiran zbog klijenata koji se koriste i TNT-ovim domaćim i/ili međunarodnim uslugama odgođene dostave unutar EGP-a. Za razliku od toga, TNT je bio manje uspješan pri privlačenju klijenata međunarodne brze dostave unutar EGP-a koji također zahtijevaju usluge međunarodne dostave izvan EGP-a.

24. Također, interni dokumenti stranaka potvrđuju da one jedne druge ne vide kao posebno bliske konkurente. Štoviše, očigledna većina klijenata stranaka ne vidjeti stranke kao posebno bliske konkurente (npr. u smislu određivanja cijene, raspona i kvalitete usluge, pouzdanosti, zemljopisnog dosega, pronalaženja i praćenja pošiljki itd.). Štoviše, klijenti vide FedEx kao slabijeg od ostalih triju pružatelja integriranih usluga na tržištima usluge međunarodne brze dostave unutar EGP-a.

25. Konačno, bez obzira na više utvrđenih ograničenja, analiza nadmetanja koju su podnijele stranke pružila je daljnju potvrdu da je FedEx TNT-u slabiji konkurent od DHL-a i UPS-a.

(c) Koncentracija ne bi otklonila važnu konkurentsku silu

26. Komisija je smatrala da TNT nema specifičnih kvaliteta koje mu omogućavaju da vrši znatan konkurentski pritisak drugim pružateljima integriranih usluga, što bi za posljedicu imalo smanjenje tržišnog natjecanja nakon transakcije. Prvo, TNT-ov cjenovni položaj pri međunarodnoj brzoj dostavi unutar EGP-a nije povoljniji nego cjenovni položaj DHL-a i UPS-a. Drugo, TNT posljednjih godina nije uspio proširiti svoj tržišni položaj na štetu drugih pružatelja integrirane usluge. Treće, Komisija je mogla empirijski potvrditi da se TNT ne može smatrati agresivnim pri određivanju cijena na tržištu međunarodne dostave unutar EGP-a. Četvrto, TNT-a posljednjih godina nije bio usredotočen na znatna ulaganja u svoju mrežu nego na konsolidaciju svojih usluga. Posljedično, ne može se reći da je posljednjih godina bio inovator u pogledu proširenja mreže.

([1]) Unutar EGP-a nalazi se 31 država. Stranke, međutim, nisu mogle pružiti podatke za Lihtenštajn.

(d) DHL i UPS bili bi u položaju u kojem mogu svladati spojenog subjekta nakon transakcije

27. Unatoč tome što bi pružatelji neintegriranih usluga, posebno operatori koji se temelje na cestovnom prometu s velikom mrežom poput DPD-a i GLS-a, vršili određeni konkurentski pritisak na spojenog subjekta ovisno o nacionalnom tržištu, Komisija je zauzela konzervativni pristup i ograničila svoju analizu na to hoće li konkurenti spojenog subjekta vršiti pritisak na cijene DHL-a i UPS-a.

28. Prvo, spojeni subjekt suočit će se s dvama jakim i sposobnim konkurentima. Na temelju rezultata Komisijine rekonstrukcije tržišta, DHL će ostati vodeći poduzetnik na tržištu, a slijedit će ga UPS. Na pitanje hoće li nakon transakcije biti dovoljno pouzdanih alternativa za njihove potrebe međunarodne brze dostave unutar EGP-a, velika je većina klijenata odgovorila da će to biti slučaj. I UPS i DHL spomenuti su kao pouzdane alternative spojenom subjektu nakon transakcije.

29. Drugo, klijenti se mogu zaštititi od mogućnosti da spojeni subjekt poveća cijene nakon koncentracije prijelazom na drugog pružatelja usluge. Očigledna većina klijenata usluga međunarodne brze dostave unutar EGP-a upotrebljava više pružatelja usluga i lako je prebaciti se s jednog na drugog.

30. Treće, DHL i UPS lako bi mogli povećati upotrebu svojih usluga ako spojeni subjekt poveća cijene nakon transakcije i prema tome namiriti dodatnu potražnju bez izlaganja dodatnom materijalnom trošku.

(e) Očigledna većina klijenata nije izrazila zabrinutost u vezi s transakcijom

31. Velika većina klijenata koji su odgovarali u Komisijinoj prvoj i drugoj fazi ispitivanja tržišta izrazila je neutralno ili čak pozitivno mišljenje o sveukupnim utjecajima transakcije na tržište usluga međunarodne dostave malih pošiljki unutar EGP-a.

(f) Analiza koncentracije cijene ostala je nedorečena

32. Kako bi osigurali potpunu dosljednost u kvantitativnoj analizi provedenoj u predmetu UPS/TNT, Komisija je primijenila analizu koncentracije cijene kako bi procijenila mogući utjecaj na cijene predložene transakcije na FedEx-ove cijene i, zatim, na TNT-ove cijene. Komisija je zaključila da povećanja cijena procijenjena ovim modelom nisu znatna u statističkom smislu. Stoga se rezultati analize koncentracije cijene nisu mogli iskoristiti na pouzdan način kao dokaz za ili protiv uspostavljanja znatne zapreke učinkovitom tržišnom natjecanju.

(g) Koncentracija će dovesti do ušteda

33. FedEx tvrdi da će iz transakcije proizići znatne uštede, osobito iz integracije FedEx-ovih razmjerno neučinkovitih europskih operacija s TNT-ovom mrežom. Glavne kategorije uštede s utjecajem na usluge brze dostave unutar EGP-a bile su troškovi prijma i dostave (PUD – pick-up and delivery) i troškovi dostave u zračnom prometu. Na temelju pruženih informacija, Komisija je zaključila da dio pretpostavljenih ušteda troškova prijma i dostave te dio pretpostavljenih ušteda troškova zračne dostave (nakon prolazne ocjene) zadovoljava relevantne uštede vezane uz koncentraciju koje se ne bi mogle postići u sličnom obujmu drugim, manje antikonkurentskim alternativama. Vremenski okvir za realizaciju utvrđenih ušteda procijenjen je na 3 godine. Čak i ako su rezultati Komisijine analize koncentracije cijene bili statistički znatni, uštede kod prijma i dostave povezane s transakcijom bi i više nego poravnale procijenjena povećanja cijena za FedEx-ove klijente na bilo kojem nacionalnom tržištu za usluge međunarodne brze dostave unutar EGP-a.

(h) Zaključak

34. Prema tome, Komisija je zaključila da transakcija ne bi znatno onemogućavala učinkovito tržišno natjecanje na bilo kojem od 30 nacionalnih tržišta za pružanje usluga međunarodne brze dostave unutar EGP-a.

2. *Usluge dostave malih pošiljki izvan EGP-a: Opća ocjena*

35. Više operatora pruža usluge dostave izvan EGP-a, među kojima su četiri pružatelja integrirane usluge, nacionalni poštanski operatori, otpremnici tereta i druge kurirske tvrtke. Slično brzoj dostavi unutar EGP-a, brza dostava izvan EGP-a također je mrežna industrija koja za sobom povlači ulaganja u infrastrukturu uzduž vrijednosnog lanca i zahtijeva od operatora da osiguraju prisutnost u svim zemljama EGP-a i svim najvažnijim svjetskim putevima, tj. Sjevernoj Americi, Srednjoj i Južnoj Americi, Africi, Aziji/Pacifiku, Bliskom istoku i ostatku Europe. S obzirom na to da pružatelji integriranih usluga imaju iznimno čvrstu kontrolu nad svojom mrežom i jedino njihova neprekinuta mreža brze dostave pokriva sve zemlje EGP-a, sudionici koji ne pružaju integrirane usluge vrše samo ograničeni konkurentski pritisak na pružatelje integriranih usluga. Komisija je prema tome, slično brzoj dostavi unutar

EGP-a, ocijenila utjecaj transakcije na najkonzervativnijem temelju, uzimajući u obzir samo konkurentske pritiske drugih pružatelja integriranih usluga na spojenog subjekta na različitim mogućim tržištima dostave izvan EGP-a. U svjetlu razmatranja navedenih u nastavku, Komisija je zaključila da transakcija neće dovesti do znatne prepreke učinkovitom tržišnom natjecanju na bilo kojem od 30 nacionalnih tržišta za dostavu malih pošiljki izvan EGP-a prema svijetu ili bilo kojeg nacionalnog tržišta za dostavu izvan EGP-a prema šest najvažnijih svjetskih ruta.

(a) Tržišni položaj spojenog subjekta bio bi na tržištima usluga dostave izvan EGP-a umjeren

36. Komisija je poduzela rekonstrukciju tržišta temeljenu na podacima o prihodu koju su pružila četvorica pružatelja integriranih usluga, u svjetlu ocjene njihove razmjerne snage na tržištu u odnosu na i. 30 nacionalnih tržišta za međunarodnu dostavu izvan EGP-a iz zemlje EGP-a prema svijetu; i ii. nacionalna tržišta za međunarodnu dostavu izvan EGP-a iz svake zemlje EGP-a prema svakoj od šest glavnih svjetskih trgovačkih ruta. Komisija je analizirala i ukupni utjecaj transakcije na sva nacionalna tržišta u EGP-u, tj. za dostave izvan EGP-a prema svijetu i šest najvažnijih odredišnih ruta iz EGP-a.

37. Promatrajući svih 30 nacionalnih tržišta za dostavu izvan EGP-a prema svijetu i prema šest najvažnijih odredišnih ruta, zajednički tržišni udio stranaka prilično je umjeren na većini vjerojatnih tržišta usluga za dostavu izvan EGP-a. Promatrajući nacionalna tržišta za dostavu izvan EGP-a prema svijetu, Komisija je zaključila da će nakon transakcije razmjerni položaj spojenog subjekta na većini od 30 nacionalnih tržišta za dostavu izvan EGP-a prema svijetu biti prilično umjeren. Zajednički tržišni udio stranaka premašio bi 40 % te bi prirast transakcije bio više od 5 % samo na 3 nacionalna tržišta, tj. u Mađarskoj, Estoniji i Latviji. Konačno, na nacionalnim tržištima za dostavu izvan EGP-a prema najvažnijim svjetskim rutama, stranke bi imale zajednički tržišni udio od više od 40 % te bi prirast bio više od 5 % na deset nacionalnih tržišta.

(b) Među pružateljima integriranih usluga, stranke nisu posebno bliski konkurenti na tržištima usluga za dostavu izvan EGP-a

38. Stranke nisu posebno bliski konkurenti iz više razloga. Prvo, razmjerni položaj TNT-a slabiji je među pružateljima integriranih usluga na ukupnom tržištu za dostavu izvan EGP-a i na većini mogućih podsegmenata. To je posljedica činjenice da je TNT uglavnom usredotočen na Europu, za razliku od ostala tri pružatelja integriranih usluga koji su globalni sudionici. Velik dio TNT-ovih prihoda generira se pružanjem usluga dostave unutar Europe ili iz Europe/u Europu, dok za ostala tri pružatelja integriranih usluga aktivnosti vezane uz Europu predstavljaju mnogo manji dio njihova sveukupnog poslovanja. To se posebno odnosi na FedEx. Mnogo manji postotak njegovih ukupnih prihoda generiran je iz usluga dostave koje nisu iz Europe/u Europu jer je za druge pružatelje integriranih usluga procijenjeno da je taj postotak viši. Također, u TNT-ovim europskim prihodima, samo se mali postotak odnosi na pružanje usluga izvan EGP-a.

39. Drugo, TNT posjeduje vrlo ograničenu zračnu mrežu u usporedbi s drugim pružateljima integriranih usluga. Za razliku od ostala tri pružatelja integriranih usluga koji upotrebljavaju široku zračnu mrežu za svoje dostave izvan EGP-a, TNT upotrebljava samo četiri zrakoplova i koristi se kapacitetima komercijalnih ili teretnih zračnih linija za sve svoje druge isporuke. FedEx se, s druge strane, koristi mrežom od 17 vlastitih zrakoplova za svoje usluge dostave izvan EGP-a. Korištenje vlastitom zračnom mrežom pruža znatne prednosti za pružatelja integriranih usluga, uključujući npr. veću sigurnost u pogledu slobodnih kapaciteta i troškovne strukture te bolje provođenje usluge jer omogućava neprekinutu povezanost, manje pomicanja malih pošiljki i manje točaka rukovanja. Ograničeni doseg TNT-ove zračne mreže izvan EGP-a odraz je njegove razmjerne slabosti na tržištima za dostavu izvan EGP-a u usporedbi s ostala tri pružatelja integriranih usluga i ograničenje na njegovu sposobnost da se s njima ravnopravno natječe.

40. Treće, analiziranjem podataka za nadmetanje koje su podnijele stranke i posebno one FedEx-ove o dostavi izvan EGP-a, Komisija je utvrdila da se TNT pokazao slabijim tržišnim natjecateljem od FedEx-a u pogledu prilika izvan EGP-a nego DHL i UPS. DHL se pokazao FedEx-ovim glavnim konkurentom, s UPS-om na drugom mjestu i TNT-om na trećem. Konkretnije, DHL se pokazao kao FedEx-ov konkurent više nego tri puta češće od TNT-a.

41. Četvrto, Komisijino ispitivanje tržišta potvrdilo je da stranke međusobno nisu najbliži konkurenti.

42. Stoga, na tržištima usluga za dostavu izvan EGP-a, Komisija je zaključila sa se TNT ne može smatrati posebno bliskim konkurentom FedEx-u.

(c) Koncentracija ne bi otklonila važnu konkurentsku silu

43. TNT je očigledno najslabiji od četiriju pružatelja integriranih usluga u pogledu dostave izvan EGP-a i ne može se smatrati važnom konkurentskom silom koja će biti otklonjena transakcijom. Štoviše, TNT-ov tržišni udio nije se znatno povećao tijekom posljednjih godina kao rezultat neke agresivne strategije. Povrh toga, TNT slijedi poslovni model sličan onima ostalih pružatelja integriranih usluga u svojem pružanju usluga izvan EGP-a, a njegove se usluge i cijene, dakle, mogu usporediti s onima njegovih suparnika. Također, ne čini se da TNT ima znatno niže cijene od drugih pružatelja integriranih usluga i nije mu cilj biti niskotarifni pružatelj usluga u svom poslovnom planu i marketingu; umjesto toga, prioriteti su mu pouzdanost, kvaliteta korisničke službe i fleksibilnost.

(d) Spojeni subjekt bio bi ograničen svojim konkurentima i nakon transakcije

44. Prvo, sva četiri pružatelja integriranih usluga već imaju globalni trag, pružajući usluge dostave malih pošiljki u više od 220 zemalja svijeta. Dakle, svi već imaju pristup korisničkoj bazi koja zahtijeva usluge dostave izvan EGP-a. Nadalje, svi pružatelji integriranih usluga imaju sposobnost organizirati izravno ili suradnjom s trećim osobama prijam malih pošiljki u svim zemljama EGP-a, ugovoriti zračni prijevoz malih pošiljki na ruti odredišta i od tamo, dostavu na odredište.

45. Drugo, u svjetlu spomenutoga, čak i ako pružatelj integriranih usluga ima ponešto niži udio na određenom tržištu dostave izvan EGP-a, to nije pokazatelj svojstvenih slabosti pri ponudi usluge s tog tržišta. Uistinu, u svim slučajevima, u kojima je udio navedenog pružatelja integriranih usluga ograničen na određenom tržištu/odredištu proizvoda, no mnogo viši na drugim tržištima/odredištima proizvoda za dostave iz iste izvorišne zemlje EGP-a, ovaj pružatelj integriranih usluga je prema tome u položaju da nudi usluge dostave izvan EGP-a iz izvorišne zemlje. Slično tome, u svim slučajevima u kojima pružatelj integriranih usluga ima ograničeni udio na određenom tržištu dostave izvan EGP-a, no ima mnogo veće udjele za dostave na to odredište iz drugih izvorišnih zemalja EGP-a, ovaj pružatelj tako može pružiti usluge dostave izvan EGP-a na to odredište.

46. Treće, nema ograničenja kapaciteta na usluge izvan EGP-a. Svi pružatelji integriranih usluga iskusni su u suočavanju s promjenama u potražnji i imaju naviku provoditi svoje poslovanje s mogućnošću koja im omogućava preuzimanje dodatnih količina. Lako mogu povećati svoje kapacitete zračnog prijenosa ili cestovne mreže ako se pojavi potreba i radili su to i u prošlosti, kako bi se prilagodili povećanom broju klijenata.

47. Četvrto, klijenti se lako mogu prebaciti među pružateljima usluga dostave malih pošiljki izvan EGP-a. Većina se njih već koristi različitim pružateljima integriranih usluge ili drugim pružateljima i njihovi ugovori ne sadržavaju klauzule o isključenju. Mogućnost klijenata da povećaju količine koje isporučuju putem UPS-a i DHL-a bi, dakle, ograničila spojenog subjekta i nakon transakcije.

48. Konačno, pružatelji koji ne nude integrirane usluge također vrše konkurentski pritisak, posebno vezano uz usluge odgođene dostave izvan EGP-a.

(e) Očigledna većina klijenata i konkurenata nije izrazila nikakve zabrinutosti

49. Velika većina onih koji su se odazvali Komisijinom ispitivanju tržišta bili su mišljenja da će transakcija ujediniti komplementarne snage FedEx-a, na tržištima za dostavu izvan EGP-a, i TNT-a, na tržištima za usluge dostave unutar EGP-a. Osobito na tržištima izvan EGP-a, razmjerna većina onih koji su se odazvali smatrali su da će utjecaj transakcije biti pozitivan, a slijede ih oni koji smatraju da će biti neutralan.

(f) Transakcija bi dovela do ušteda

50. Transakcija bi dovela i do znatnih ušteda na tržištima usluga dostave izvan EGP-a. One će primarno biti generirane uz pomoć uštede troškova spojenog subjekta, što će biti posljedica integracije svih njegovih količina na mreži s nižim cijenama FedEx-a ili TNT-a. Kao posljedica toga, sve bi količine bile prenesene kroz TNT-ovu jeftiniju mrežu unutar EGP-a s izvora i dostavljene kroz mrežu s nižim cijenama FedEx-a ili TNT-a. Očekuje se da će biti ostvarene daljnje sinergije, kako se međukontinentalni letovi s vremenom pomiču prema FedEx-u. Slično pristupu prema prostoru unutar EGP-a, Komisija je ocijenila dokazivost ovih ušteda, konkretnu povezanost s koncentracijom i mogućnost da ih se iskoristi u korist klijenata i zaključila je da bi transakcija rezultirala relevantnim uštedama na temelju testa od tri točke navedenoga u Smjernicama za horizontalne koncentracije.

3. *Usluge dostave malih pošiljki izvan EGP-a: Analiza za svaku zemlju*

51. U skladu s rezultatima Komisijine rekonstrukcije tržišta, spojeni subjekt imao bi zajednički tržišni udio od više od 40 % te je transakcija dovela do prirasta od više od 5 % u 13 potencijalnih ruta za dostave izvan EGP-a. Ta tržišta odgovaraju dostavama izvan EGP-a iz sedam različitih zemalja EGP-a, tj. iz Belgije, Bugarske, Estonije, Latvije, Litve, Malte i Slovačke. Za Belgiju, Bugarsku, Estoniju i Maltu, ta bi tržišta bila za dostave izvan EGP-a u Sjevernu Ameriku. Za Latviju, to bi bila tržišta za dostave u Sjevernu Ameriku, Srednju i Južnu Ameriku, na Bliski istok i u Aziju/Pacifik. U slučaju Latvije i Slovačke, to bi bila tržišta za dostave na Bliski istok. Konačno, za Estoniju, Mađarsku i Latviju, to bilo i za dostave izvan EGP-a prema svijetu. Povrh toga, Komisija je detaljnije analizirala tržišta gdje bi spojeni subjekt imao umjeren tržišni udio manji od 40 % i gdje bi treći natjecatelj, nakon transakcije, imao tržišni udio ispod 20 %. Konačno, detaljnije je analizirala i tržišta gdje bi udio trećeg natjecatelja bio manji od prirasta do kojeg bi dovela transakcija. Ukupno gledano, na temelju tih kriterija, detaljnije su analizirana 52 tržišta za svaku od sljedećih zemalja.

52. *Austrija*: Komisija je detaljnije analizirala tržište dostave izvan EGP-a iz Austrije na Bliski istok, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu [50 – 60] %. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [10 – 20] %.

53. *Belgija*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Belgije u Sjevernu Ameriku, gdje bi spojeni subjekt postao vodeći na tržištu s tržišnim udjelom od [40 – 50] % i prirast od [5 – 10] %, a slijedio bi ga UPS sa [30 – 40] % i DHL sa [10 – 20] %. Detaljnije je analizirala i tržišta dostave izvan EGP-a iz Belgije prema svijetu, Srednjoj i Južnoj Americi, Aziji/Pacifiku i Bliskom istoku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, a treći bi natjecatelj (UPS), nakon transakcije, imao tržišni udio od [10 - 20] %. U sva ova četiri tržišta, DHL bi ostao vodeći na tržištu sa [40 – 50] %, [50 – 60] %, [40 – 50] % i [50 – 60] %, za svako tržište.

54. *Bugarska*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Bugarske u Sjevernu Ameriku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [40 – 50] %, s prirastom od [5 – 10] %. DHL bi također imao udio od [40 – 50] %, dok bi UPS bio treći s tržišnim udjelom od [10 – 20] %. Komisija je detaljnije analizirala i tržišta dostave izvan EGP-a iz Bugarske prema svijetu, Srednjoj i Južnoj Americi i Bliskom istoku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [50 – 60] % na sva tri tržišta. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [10 – 20] %, [5 – 10] % i [10 – 20] % za svako tržište. Konačno, Komisija je detaljnije analizirala i tržište dostave izvan EGP-a iz Bugarske u Aziju/Pacifik, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [20 – 30] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [60 – 70] %. Udio trećeg natjecatelja (UPS-a) bio bi [5 – 10] %.

55. *Hrvatska*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Hrvatske u Aziju/Pacifik, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [20 – 30] % s prirastom od [5 – 10] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [60 – 70] %. UPS bi, nakon transakcije, imao tržišni udio od [5 – 10] %.

56. *Cipar*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Cipra u Srednju i Južnu Ameriku, Aziju/Pacifik, Bliski istok i Afriku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, s prirastom od [5 – 10] %. Na sva ova četiri tržišta, DHL bi ostao vodeći na tržištu s tržišnim udjelima od [60 – 70] %, [60 – 70] %, [50 – 60] % i [50 – 60] %, za svako tržište. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [0 – 5] % na tržištima prema Srednjoj i Južnoj Americi i prema Africi te [5 – 10] % na tržištima prema Aziji/Pacifiku i Bliskom istoku. Komisija je detaljnije analizirala i tržište dostave izvan EGP-a s Cipra prema svijetu, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [20 – 30] % s prirastom od [5 – 10] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [60 – 70] %. UPS bi imao tržišni udio od [5 – 10] %.

57. *Češka Republika*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Češke Republika prema svijetu i Bliskom istoku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [50 – 60] % na oba tržišta. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [10 – 20] %. Komisija je detaljnije analizirala i tržišta dostave izvan EGP-a iz Češke republike prema Srednjoj i Južnoj Americi i Aziji/Pacifiku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [20 – 30] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [60 – 70] % na oba tržišta. UPS bi imao tržišni udio od [5 – 10] %.

58. *Estonija*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Estonije prema svijetu i Sjevernoj Americi, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [40 – 50] %, odnosno [50 – 60] % s prirastom od [10 – 20] %,

i [5 – 10] %. DHL-ov udio na tržištu iz Estonije prema svijetu također bi bio [40 – 50] % i [20 – 30] % prema Sjevernoj Americi. UPS bi bio treći s tržišnim udjelom od [10 – 20] % na oba tržišta. Komisija je detaljnije analizirala i tržište dostave izvan EGP-a iz Estonije u Aziju/Pacifik, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [50 – 60] %. Treći natjecatelj (UPS) imao bi tržišni udio od [5 – 10] %.

59. *Francuska*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Francuske prema Srednjoj i Južnoj Americi, Aziji/Pacifiku i Bliskom istoku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [50 – 60] %, [40 – 50] % i [50 – 60] %, za svako tržište. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [10 – 20] % na svim ovim tržištima.

60. *Mađarska*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Mađarske prema svijetu, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [40 – 50] %, s prirastom od [5 – 10] %. DHL-ov bi udio također bio [40 – 50] %, a UPS bi imao tržišni udio od [10 – 20] %. Komisija je detaljnije analizirala i tržišta dostave izvan EGP-a iz Mađarske prema Srednjoj i Južnoj Americi, Aziji/Pacifiku, Bliskom istoku i Africi, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [40 – 50] %, [50 – 60] %, [40 – 50] % te [50 – 60] %, za svako tržište. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [10 – 20] % na svim ovim tržištima.

61. *Irska*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Irske u svijet i Aziju/Pacifik, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] % s prirastom od [5 – 10] % na oba tržišta i bio bi iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [40 – 50] % i [50 – 60] % za svako tržište. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [10 – 20] %.

62. *Latvija*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Latvije prema svijetu, Sjevernoj Americi, Srednjoj i Južnoj Americi, Aziji/Pacifiku i Bliskom istoku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [40 – 50] %, [50 – 60] %, [40 – 50] %, [40 – 50] % i [50 – 60] %, za svako tržište. Na ovim tržištima, DHL bi imao tržišni udio od [40 – 50] %, [20 – 30] %, [30 – 40] %, [30 – 40] %, [30 – 40] %, za svako tržište, a UPS bi bio treći s [10 – 20] %, [10 – 20] %, [20 – 30] %, [20 – 30] %, [10 – 20] %, za svako tržište.

63. *Litva*: Komisija je detaljnije analizirala tržište dostave izvan EGP-a iz Litve prema Bliskom istoku, gdje bi spojeni subjekt imao, nakon transakcije, tržišni udio od [40 – 50] %, s prirastom od [5 – 10] %. DHL bi također imao tržišni udio od [40 – 50] %, a UPS bi bio treći s tržišnim udjelom od [10 – 20] %.

64. *Luksemburg*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Luksemburga prema svijetu, Srednjoj i Južnoj Americi i Bliskom istoku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [20 – 30] %, s malim prirastom od [5 – 10] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [60 – 70] % na sva tri tržišta. Udio trećeg natjecatelja (UPS-a) bio bi [5 – 10] % na sva tri tržišta. Komisija je detaljnije analizirala i tržište dostave izvan EGP-a iz Luksemburga prema Sjevernoj Americi, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [50 – 60] %. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [10 – 20] %.

65. *Malta*: Komisija je detaljnije analizirala tržište dostave izvan EGP-a iz Malte u Sjevernu Ameriku, gdje bi spojeni subjekt postao vodeći na tržištu s tržišnim udjelom od [40 – 50] % i prirastom od [10 – 20] %, a slijedio bi ga DHL s [30 – 40] % i UPS sa [20 – 30] %.

66. *Poljska*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Poljske prema Srednjoj i Južnoj Americi i Bliskom istoku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [40 – 50] % na oba tržišta. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [10 – 20] %.

67. *Slovačka*: Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Slovačke prema Bliskom istoku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [40 – 50] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [50 – 60] %. UPS bi imao tržišni udio od [0 – 5] % na ovom tržištu. Komisija je detaljnije analizirala tržišta dostave izvan EGP-a iz Slovačke prema svijetu, Srednjoj i Južnoj Americi i Africi, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [30 – 40] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [50 – 60] % na sva tri tržišta. Treći natjecatelj (UPS) imao bi, nakon transakcije, tržišni udio od [10 – 20] %, [5 – 10] % i [0 – 5] % za svako tržište. Komisija je detaljnije analizirala i tržište dostave izvan EGP-a iz Slovačke prema Aziji/Pacifiku, gdje bi spojeni subjekt imao tržišni udio od [20 – 30] %, iza DHL-a koji je očito vodeći poduzetnik na tržištu sa [60 – 70] %. UPS bi imao tržišni udio od [5 – 10] %.

68. Na temelju Komisijine analize prijava stranaka, internih dokumenata stranaka i rezultata ispitivanja tržišta, Komisija je došla do sljedećih zaključaka o prethodno spomenutim tržištima za dostave izvan EGP-a prema svijetu i najvažnijim trgovinskim rutama: spojeni subjekt imao bi na većini tržišta samo umjereni tržišni udio; FedEx i TNT nisu bliski konkurenti; TNT ne predstavlja važnu konkurentsku silu na ovim tržištima; DHL i UPS imali bi potrebne kapacitete za učinkovito ograničavanje spojenog subjekta i nakon transakcije; veliki opseg FedEx-ovog tržišnog udjela na ovim rutama zapravo proizlazi od nekoliko velikih klijenata stranaka koji se lako mogu prebaciti, čime bi tržišni udio spojenog subjekta ostao izrazito sporan; rezultati ispitivanja tržišta bili su pretežito pozitivni ili neutralni u pogledu utjecaja transakcije. Povrh toga, zaključeno je da bi se na ovim tržištima stvorile uštede.

69. Posljedično, u svjetlu ove ocjene, Komisija je zaključila da transakcija ne bi znatno onemogućila učinkovito tržišno natjecanje na bilo kojem od prethodno spomenutih nacionalnih tržišta za usluge dostave malih pošiljki izvan EGP-a prema svijetu i najvažnijim svjetskim trgovinskim rutama.

4. *Utjecaj transakcije na male i srednje poduzetnike*

70. Određeni sudionici u ispitivanju tržišta napomenuli su da će transakcija vjerojatno imati mnogo veći utjecaj na male i srednje poduzetnike, posebno u obliku porasta cijena. Navodno, TNT trenutačno nudi niže cijene nego svi ostali pružatelji integriranih usluga te su prema tome uobičajeni izbor malih i srednjih poduzeća koji se uključuju u e-trgovinu. Prema ovim tržišnim sudionicima, mala i srednja poduzeća općenito vjerojatnije upotrebljavaju jedan izvor, oslanjaju se na pružatelje integriranih usluga iz potrebe za različitim vrstama usluga i nedostatka prednosti pri pregovaranju, tako da „plaćaju najviše" jer plaćaju po cjeniku. Kao rezultat transakcije, ova bi se dva bliska konkurenta koncentrirala i spojeni subjekt vjerojatno ne bi više imao poticaj da za male i srednje poduzetnike bude „pobunjenik među pružateljima integriranih usluga".

71. Komisija je iz više razloga smatrala da ovo nije slučaj. Prvo, Komisija je tijekom detaljne istrage detaljno istražila pitanje malih i srednjih poduzetnika. Odgovori u upitniku upućenom malim i srednjim poduzećima pokazali su da je, slično mišljenju svih klijenata, većina malih i srednjih poduzeća imala sveukupno pozitivno ili neutralno mišljenje o transakciji i o njenom utjecaju na ponudu usluge i kvalitetu. Štoviše, ispitivanje tržišta nije potvrdilo da mala i srednja poduzeća upotrebljavaju jedan izvor ili plaćaju po cjeniku. Odgovori malih i srednjih poduzeća u ispitivanju tržišta, uključujući one aktivne u e-trgovini, pokazali su da većinom upotrebljavaju razne izvore pri svojim brzim dostavama unutar EGP-a i izvan EGP-a. Velika većina odgovora malih i srednjih poduzeća pokazala je i da dogovaraju popust na količinu; samo ih je nekoliko odgovorilo da uopće ne dogovaraju popuste.

72. Drugo, Komisija je smatrala da se za TNT ne može iz više razloga reći da je „pobunjenik" ili vodeći poduzetnik u sektoru malih i srednjih poduzetnika. Klijenti TNT-a, poput onih drugih tržišnih sudionika, dogovarat će fiksne rate popusta s TNT-om unaprijed, kako bi mogli uračunati troškove prijenosa. Dakle, TNT neće biti u mogućnosti primijeniti promjenjive cijene na svoje klijente ovisno o očekivanom korištenju kapacitetima relevantnih zrakoplova na određeni dan. Štoviše, kratkoročna cjenovna elastičnost usluge brze dostave je veoma niska. Dakle, ako TNT predviđa da će njihov let na nekoj ruti biti uglavnom prazan, davanje popusta postojećim ili potencijalnim klijentima nije odjednom moglo stvoriti veću potražnju kako bi se predmeti otpremali tog dana i na toj ruti. To je potvrđeno i ispitivanjem tržišta gdje je većina malih i srednjih poduzeća uputila na to da ulaze u okvirne ugovore na dulje razdoblje umjesto da na licu mjesta odlučuju o korištenju uslugama kada im se ukaže potreba.

73. Treće, iako je TNT povremenim kampanjama ciljao na male i srednje poduzetnike, to nije odraz strukturalno različitog položaja na tržištu, već se može smatrati dijelom normalnog konkurentskog ponašanja pri privlačenju klijenata. Za TNT se ne može reći da primjenjuje pretjerano niske cijene, na strukturalnom temelju i kao dio zasebnog poslovnog modela u odnosu na male i srednje poduzetnike, te ne diktira cijene na tržištu. Štoviše, TNT nije agresivno proširio svoj položaj na tržištu u segmentu malih i srednjih poduzetnika.

74. Četvrto, Komisija je dalje smatrala, kao što je prethodno navedeno, da stranke nisu bile posebno bliski konkurenti. Ne čini se ni da pružaju neki diferencirani proizvod posebno za neki određeni segment malih i srednjih poduzetnika niti da su usmjereni na te klijente kojima drugi pružatelji integriranih usluga ne bi mogli doskočiti. I DHL i UPS na svojim internetskim mjestima već pružaju ponude prilagođene usluge za male i srednje poduzetnike. Velika većina odgovora konkurenata potvrdila je da se zahtjevi malih i srednjih poduzetnika u odnosu na dostavu malih pošiljki ne razlikuju od drugih poduzeća te da usluge za male i srednje poduzetnike ne bi zahtijevale neka dodatna sredstva ili resurse.

75. Zaključno, u svjetlu svega spomenutoga, Komisija je zaključila da transakcija ne bi spriječila učinkovito tržišno natjecanje ni u odnosu na usluge za male i srednje poduzetnike.

V. **ZAKLJUČAK**

76. Zbog navedenih razloga, u Odluci se zaključuje da transakcija neće znatno onemogućiti učinkovito tržišno natjecanje na unutarnjem tržištu ili njegovu značajnom dijelu.

77. Zaključno, koncentracija se proglašava sukladnom s unutarnjim tržištem i funkcioniranjem Sporazuma o EGP-u, u skladu s člankom 2. stavkom 2. i člankom 8. stavkom 1. Uredbe o koncentracijama i člankom 57. Sporazuma o EGP-u.