Komisijos sprendimo santrauka

2016 m. sausio 8 d.

dėl koncentracijos paskelbimo suderinama su vidaus rinka ir EEE susitarimo veikimu

(Byla M.7630 – FedEx / TNT Express)

(pranešta dokumentu Nr. C(2015) 9826)

(Tekstas autentiškas tik anglų kalba)

(Tekstas svarbus EEE)

(2016/C 450/09)

2016 m. sausio 8 d. Komisija priėmė sprendimą susijungimo byloje pagal 2004 m. sausio 20 d. Tarybos reglamentą (EB) Nr. 139/2004 dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės ([1]), ypač pagal šio reglamento 8 straipsnio 1 dalį. Visas nekonfidencialus sprendimo tekstas bylos originalo kalba skelbiamas Konkurencijos generalinio direktorato svetainėje šiuo adresu: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

I. **ŠALYS**

(1) Bendrovė „FedEx Corporation“ (toliau – „FedEx“, Jungtinės Amerikos Valstijos) visame pasaulyje klientams ir įmonėms teikia platų transporto, e. prekybos ir verslo paslaugų asortimentą. „FedEx“ EEE tinklo oro transporto mazgas yra Paryžiuje. Bendrovė „TNT Express N.V.“ (toliau – TNT, Nyderlandai) veikia smulkiųjų siuntų pristatymo ir krovinių vežimo sektoriuose. TNT Europos tinklo oro transporto mazgas yra Lježe, Belgijoje.

II. **SANDORIS IR SĄJUNGOS MASTAS**

(2) 2015 m. balandžio 7 d. „FedEx“ ir TNT (toliau – šalys arba susijungęs subjektas) paskelbė apie savo sąlyginį susitarimą dėl „FedEx“ viešo pasiūlymo įsigyti visas išleistas ir apyvartoje esančias TNT kapitalą sudarančias akcijas siekiant, kad „FedEx“ įgytų TNT kontrolę (toliau – sandoris).

(3) Sandoris, pagal kurį „FedEx“ įgyja visišką TNT kontrolę, yra koncentracija, kaip apibrėžta Reglamento (EB) Nr. 139/2004 3 straipsnio 1 dalies b punkte (toliau – Susijungimų reglamentas). Jis yra ES masto pagal Susijungimų reglamento 1 straipsnio 2 dalį.

III. **PROCEDŪRA**

(4) 2015 m. birželio 26 d. apie sandorį buvo oficialiai pranešta Komisijai pagal Susijungimų reglamento 4 straipsnį.

(5) 2015 m. liepos 31 d. Komisija nustatė, kad sandoris kelia rimtų abejonių dėl jo suderinamumo su vidaus rinka, ir priėmė sprendimą pradėti procedūrą pagal Susijungimų reglamento 6 straipsnio 1 dalies c punktą (toliau – sprendimas pradėti procedūrą).

(6) Šalys rašytines pastabas dėl sprendimo pradėti procedūrą pateikė 2015 m. rugpjūčio 12 d. ir tą pačią dieną šalių prašymu galutinio sprendimo šioje byloje priėmimo terminas buvo pratęstas dvidešimt darbo dienų remiantis Susijungimų reglamento 10 straipsnio 3 dalies antra pastraipa.

(7) Bylas nagrinėjančio pareigūno 2015 m. spalio 21 d. sprendimu bendrovė UPS buvo pripažinta suinteresuotu trečiuoju asmeniu pagal Susijungimų reglamento 18 straipsnio 4 dalį.

(8) Atliktas nuodugnus tyrimas leido išsklaidyti sprendime pradėti procedūrą preliminariai nustatytas abejones dėl konkurencijos. Prieštaravimo pranešimų priimta nebuvo.

(9) Sprendimo projektas su valstybėmis narėmis aptartas 2015 m. gruodžio 11 d. Koncentracijų patariamojo komiteto, kuris pateikė palankią nuomonę, posėdyje. Bylą nagrinėjančio pareigūno nuomonė apie procedūrą, pateikta 2015 m. gruodžio 18 d. ataskaitoje, buvo palanki.

(10) 2016 m. sausio 8 d. Komisija pagal Susijungimų reglamento 8 straipsnio 1 dalį priėmė sprendimą, kuriuo paskelbė, kad susijungimas yra suderinamas su vidaus rinka ir EEE susitarimu (toliau – sprendimas).

([1]) OL L 24, 2004 1 29, p. 1.

IV. **KONKURENCIJOS VERTINIMAS**

A. **Įvadas**

(11) Sprendime daugiausia dėmesio skiriama smulkiųjų siuntų pristatymo paslaugų rinkai. Dėl bet kokio galimo šalių veiklos krovininio transporto ir krovinių ekspedijavimo srityse sutapimo poveikis rinkoms nedaromas.

(12) Tiek „FedEx“, tiek TNT teikia smulkiųjų siuntų pristatymo paslaugas EEE viduje ir iš EEE į EEE nepriklausančias valstybes. Abi bendrovės yra vadinamosios „integruotojos“, tai yra jos visiškai kontroliuoja visą transporto turtą, turi pakankamą geografinę aprėptį tarptautiniu lygmeniu, taiko mazginio-spindulinio tinklo veiklos modelį, turi nuosavą IT tinklą ir patikimos smulkiųjų siuntų pristatymo laiku bendrovės reputaciją (vadinamąjį kompleksinį patikimumą). Kitos dvi integruotojos yra bendrovės DHL ir UPS.

B. **Atitinkamos rinkos**

Atitinkamos produkto rinkos

(13) Vadovaujantis ankstesne Komisijos sprendimų praktika ([1]), atitinkamai smulkiųjų siuntų pristatymo paslaugų rinkai priskiriamos iki 31,5 kg svorio siuntos. Komisija skiria, ar EEE šalyje paimtos siuntos yra pristatomos toje pačioje šalyje (vidaus rinkos), kitoje EEE šalyje (tarptautinės rinkos EEE viduje) arba šalyje už EEE ribų (paslaugų už EEE ribų rinkos).

(14) Ankstesnėse bylose, visų pirma vertindama tarptautines rinkas EEE viduje, Komisija taip pat nustatė, kad greitojo pristatymo paslaugų (įsipareigojant siuntą pristatyti kitą dieną) rinka ir vėlesnio ir (arba) standartinio pristatymo paslaugų (įsipareigojant siuntą pristatyti per ilgesnį terminą) rinka yra atskiros rinkos ([2]). Šie nustatyti faktai buvo grindžiami, be kita ko, aplinkybe, kad abiejų rūšių paslaugos teikiamos naudojantis skirtinga infrastruktūra, daug klientų pasikliauna greitojo pristatymo paslaugomis ir šios paslaugos yra gerokai brangesnės.

(15) Kadangi šalių veikla teikiant paslaugas už EEE ribų gerokai sutampa, Komisija šioje byloje atliko išsamų šių rinkų, kurios anksčiau nebuvo nuodugniai vertintos, tyrimą.

(16) Integruotojoms teikiant smulkiųjų siuntų tiek greitojo pristatymo už EEE ribų (tai yra greičiausio garantuoto pristatymo paslaugą), tiek vėlesnio pristatymo (lėtesnio, tačiau irgi labai patikimo pristatymo iki konkrečios dienos) paslaugas iš esmės naudojamas tas pats tinklas ir tiekimo grandinės etapai (įskaitant rūšiavimą oro transporto mazguose, tolimuosius skrydžius ir muitinį įforminimą), kol siuntos pasiekia įvairias tarpžemynines paskirties vietas. Be to, visos integruotojos tiesiogiai konkuruoja dėl abiejų rūšių paslaugų ir nustatyta požymių, kad greitojo ir vėlesnio pristatymo už EEE ribų paslaugų kainos kinta kartu, todėl galima manyti, kad greitojo ir vėlesnio pristatymo paslaugos būtų tos pačios rinkos dalis. Šiuo pagrindu Komisija greitojo ir vėlesnio pristatymo paslaugas laikė tos pačios pristatymo už EEE ribų rinkos segmentais.

(17) Paskirties vietos atžvilgiu Komisija, nors ir nepateikė produkto rinkos apibrėžties, vertino sandorio poveikį tiek tarptautinei rinkai, tiek pagrindiniams prekybos maršrutams (Šiaurės Amerikoje, Centrinėje ir Pietų Amerikoje, Afrikoje, Azijos ir Ramiojo vandenyno šalyse, Artimuosiuose Rytuose ir likusioje Europos dalyje).

Atitinkamos geografinės rinkos

(18) Nustatydama geografinės rinkos apibrėžtį, tai yra pristatymo kilmės vietą, Komisija, vadovaudamasi sprendimu byloje UPS/TNT, priėjo prie išvados, kad tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje rinka savo aprėptimi yra nacionalinė. Sandorio poveikis smulkiųjų siuntų pristatymo už EEE ribų paslaugų rinkoms buvo vertinamas ir nacionaliniu lygmeniu. Tačiau, atsižvelgiant į šios pramonės tinklo savybes ir lemiamą oro tinklų svarbą tarpžemyninio pristatymo paslaugoms, smulkiųjų siuntų pristatymo už EEE ribų paslaugų konkurencijos vertinimas apėmė ir EEE lygmenį.

1. *Smulkiųjų siuntų pristatymo EEE viduje paslaugos*

(19) Smulkiųjų siuntų tarptautinis greitasis pristatymas EEE viduje yra tinklinė pramonė, kuriai būtina veiklą vykdyti visose EEE šalyse. Veiklos vykdymo būtinybė savo ruožtu reikalauja investicijų į infrastruktūrą visoje vertės grandinėje (įskaitant paėmimą, rūšiavimą, vežimą keliais, mazgus, oro tinklą, lėktuvus ir pristatymą). Integruotojos labai griežtai kontroliuoja savo tinklą ir vienintelės turi sklandžiai veikiantį greitojo pristatymo tinklą, apimantį visas EEE šalis. Vertindama įvairių kategorijų šalių konkurentų konkurencingumą tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje rinkose, Komisija, remdamasi rinkos tyrimo rezultatais, nustatė, kad neintegruoti smulkiųjų siuntų pristatymo

([1]) Žr., pavyzdžiui, 2013 m. sausio 30 d. Komisijos sprendimo byloje M.6570 - *UPS/TNT Express* (toliau – UPS/TNT) 164 konstatuojamąją dalį.

([2]) Žr., be kita ko, UPS/TNT 219 konstatuojamąją dalį.

paslaugų teikėjai šalimis paprastai daro silpną konkurencinį spaudimą. Todėl Komisija laikėsi konservatyvaus požiūrio ir atlikdama sandorio poveikio tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje paslaugoms skirtingose EEE šalyse konkurencijos vertinimą atsižvelgė tik į konkurencinį spaudimą, kurį viena kitai daro keturios integruotojos.

a) Susijungusio subjekto padėtis tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje paslaugų rinkoje būtų vidutinė

(20) Atsižvelgdama į rinkos dalių duomenims, kuriuos „FedEx“ pateikė šioje byloje atliekant konkurencijos vertinimą, būdingus ribotumus ir laikydamasi Komisijos požiūrio UPS/TNT byloje, Komisija atliko rinkos dalių perskaičiavimą. EEE lygmeniu susijungusio subjekto rinkos dalis būtų mažesnė nei 30 %. Jis išliktų silpniausiu iš trijų likusių integruotojų ir todėl būtų trečias pagal dydį rinkos dalyvis po DHL ir UPS. Remiantis 2014 m. pajamų duomenimis, šalių lygmeniu susijungęs subjektas neturėtų didesnės nei 40 % rinkos dalies ir pagrindiniu rinkos dalyviu netaptų nė vienoje iš tirtų 30 nacionalinių rinkų EEE viduje ([1]).

b) „FedEx“ ir TNT nėra ypač artimos konkurentės tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje paslaugų srityje

(21) Nors tiek „FedEx“, tiek TNT yra integruotojos ir todėl tarpusavyje konkuruoja 30 EEE nacionalinių rinkų teikdamos tarptautinio greitojo pristatymo paslaugas EEE viduje, Komisija priėjo prie išvados, kad šalys nėra ypač artimos konkurentės.

(22) Viena vertus, „FedEx“ veikloje daug dėmesio skiriama klientams, turintiems didelių pristatymo už EEE ribų poreikių. Didžioji „FedEx“ tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje pajamų dalis gaunama iš klientų, kurie iš bendrovės perka ir pristatymo už EEE ribų paslaugas. „FedEx“ susitelkimą į tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje klientus, turinčius nemažų pristatymo už EEE ribų poreikių, nulemia ribotas bendrovės gebėjimas sėkmingai konkuruoti dėl klientų, kuriems reikia tik greitojo pristatymo Europoje paslaugų, arba klientų, norinčių ir tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje, ir vidaus ir (arba) tarptautinio vėlesnio pristatymo EEE viduje paslaugas pirkti iš to paties teikėjo. Šiuos ribotumus nulemia silpnesnis „FedEx“ tinklas EEE viduje. Dėl šio silpnesnio tinklo „FedEx“ turi mažesnę skirtingų greitojo pristatymo paslaugų geografinę aprėptį, bendrovei yra santykinai sudėtingiau teikti didelio masto vėlesnio ir vidaus pristatymo paslaugas ir jos išlaidų bazė dėl mažesnės masto ekonomijos ir mažesnio tankumo yra aukštesnė, todėl „FedEx“ yra gerokai sunkiau konkuruoti dėl tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje paslaugų. Tai savo ruožtu reiškia silpną padėtį rinkoje palyginti su TNT ir kitomis dvejomis integruotojomis, todėl „FedEx“ daugiausia dėmesio skiria pristatymui už EEE ribų.

(23) Kita vertus, TNT daugiausia dėmesio skiria klientams, turintiems atskirų tarptautinio pristatymo EEE ribose ir vidaus ir (arba) vėlesnio pristatymo poreikių. Kitaip nei „FedEx“, TNT turi didesnį Europos kelių tinklą ir veiksmingesnį oro tinklą EEE viduje, taip pat didesnę paslaugų dalį parduoda vidaus ir vėlesnio pristatymo segmentuose. Nedidelė bendrovės pajamų dalis gaunama iš klientų, turinčių pristatymo už EEE ribų poreikių. Iš TNT pardavimo duomenų matyti, kad didelė TNT pajamų Europoje iš greitojo pristatymo EEE viduje dalis gaunama iš klientų, kurie iš TNT taip pat perka vietos ir (arba) tarptautinio vėlesnio pristatymo EEE viduje paslaugas. Tačiau TNT sunkiau pavyksta pritraukti tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje klientus, kuriems taip pat reikalingos tarptautinio pristatymo už EEE ribų paslaugos.

(24) Be to, iš šalių vidinių dokumentų matyti, kad jos viena kitos nelaiko ypač artimomis konkurentėmis. Akivaizdi šalių klientų dauguma taip pat nemano, kad šalys yra ypač artimos konkurentės (pvz., pagal įkainius, paslaugų asortimentą ir kokybę, patikimumą, geografinę aprėptį, siuntų stebėjimo ir sekimo galimybes ir pan.). Be to, klientai mano, kad „FedEx“ padėtis tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje paslaugų rinkose yra silpnesnė nei kitų trijų integruotojų.

(25) Galiausiai, nepaisant nustatytų ribotumų, šalių pateikta kainos pasiūlymų analizė patvirtino, kad „FedEx“ yra silpnesnė TNT konkurentė nei DHL ir UPS.

c) Susijungimu nebūtų pašalinta svarbi konkurencinė jėga

(26) Komisija laikėsi nuomonės, kad TNT neturi ypatingų savybių, kurios bendrovei leistų daryti didelį konkurencinį spaudimą kitoms integruotojoms, todėl sudarius sandorį sumažėtų konkurencija. Pirma, TNT tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje sąnaudų pozicija nėra palankesnė už DHL ir UPS sąnaudų poziciją. Antra, pastaraisiais metais TNT nepavyko sustiprinti savo padėties rinkoje kitų integruotojų sąskaita. Trečia, Komisija galėjo empiriniu būdu patikrinti, kad TNT nelaikytina bendrove, kuri tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje rinkoje agresyviai diktuoja kainas. Ketvirta, pastaraisiais metais TNT daugiausia dėmesio skyrė ne didelėms investicijoms į savo tinklą, o paslaugų konsolidavimui. Todėl bendrovės negalima laikyti naujovių diegėja pagal tinklo plėtrą pastaraisiais metais.

([1]) EEE priklauso 31 valstybė. Tačiau šalys negalėjo pateikti duomenų apie Lichtenšteiną.

d) Po sandorio sudarymo DHL ir UPS bus pajėgios daryti spaudimą susijungusiam subjektui

(27) Nors susijungusiam subjektui tam tikrą konkurencinį spaudimą priklausomai nuo nacionalinės rinkos darys neintegruotojos, visų pirma didelį tinklą turintys pristatymo keliais paslaugų teikėjai, kaip antai DPD ir GLS, Komisija laikėsi konservatyvaus požiūrio ir analizavo tik tai, ar susijungusio subjekto konkurentės darys spaudimą DHL ir UPS kainoms.

(28) Pirma, susijungęs subjektas turės dvi stiprias ir pajėgias konkurentes. Remiantis Komisijos atlikto rinkos dalių perskaičiavimo rezultatais, rinkos lydere išliks DHL, po jos seks UPS. Į klausimą, ar po sandorio sudarymo jie turėtų pakankamai realių alternatyvų patenkinti savo tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje poreikius, didžioji dauguma klientų atsakė teigiamai. Tiek UPS, tiek DHL buvo nurodytos kaip realios susijungusio subjekto alternatyvos po sandorio sudarymo.

(29) Antra, klientai gali apsisaugoti nuo hipotetinio susijungusio subjekto kainų padidinimo po susijungimo pasirinkdami kitą paslaugų teikėją. Akivaizdi dauguma klientų, kuriems teikiamos tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje paslaugos, dirba su keliais paslaugų teikėjais, todėl pereiti prie kito paslaugų teikėjo yra lengva.

(30) Trečia, hipotetinio susijungusio subjekto kainų padidinimo po sandorio sudarymo atveju DHL ir UPS galėtų lengvai padidinti paslaugų pasiūlą ir tokiu būdu patenkinti papildomą paklausą nepatirdamos didelių papildomų sąnaudų.

e) Akivaizdi dauguma klientų neišreiškė jokio susirūpinimo dėl sandorio.

(31) Didžioji dauguma klientų, pateikusių atsakymus pirmame ir antrame Komisijos rinkos tyrimo etape, išreiškė neutralią ar net teigiamą nuomonę apie bendrą sandorio poveikį tarptautinio smulkiųjų siuntų greitojo pristatymo EEE viduje paslaugų rinkai.

f) Kainų koncentracijos analizės rezultatai nebuvo patikimi

(32) Siekdama užtikrinti visišką atitikimą UPS/TNT byloje atliktai kiekybinei analizei, Komisija atliko kainų koncentracijos analizę, kad galėtų įvertinti galimą siūlomo sandorio poveikį „FedEx“ kainoms ir savo ruožtu TNT kainoms. Komisija nustatė, kad pagal modelį apskaičiuotas kainų padidėjimas nėra statistiškai reikšmingas. Todėl kainų koncentracijos analizės rezultatų nebuvo galima naudoti kaip patikimų įrodymų nustatant, ar bus labai ribojama veiksminga konkurencija.

g) Susijungimu bus didinamas veiksmingumas

(33) „FedEx“ tvirtina, kad sandoriu būtų gerokai padidintas veiksmingumas, visų pirma dėl palyginti neveiksmingos „FedEx“ veiklos Europoje integravimo į TNT tinklą. Pagrindinės veiksmingumo, turinčio įtakos greitojo pristatymo EEE viduje paslaugoms, padidėjimo kategorijos buvo mažesnės paėmimo ir pristatymo (PP) sąnaudos bei mažesnės oro tinklo sąnaudos. Remdamasi pateikta informacija, Komisija priėjo prie išvados, kad dalį nurodytų mažesnių PP sąnaudų ir dalį nurodytų mažesnių oro tinklo sąnaudų (po perkėlimo) galima laikyti atitinkamu veiksmingumo padidėjimu dėl susijungimo, kurio nebūtų galima pasiekti panašiu mastu mažiau konkurenciją ribojančiomis priemonėmis. Buvo vertinama, kad nustatytas veiksmingumo padidėjimas būtų realizuotas per trejus metus. NET jeigu Komisijos kainų koncentracijos analizės rezultatai būtų buvę statistiškai reikšmingi, su sandoriu susijęs PP sąnaudų veiksmingumo pagerėjimas daugiau nei kompensuotų numatomą kainų padidėjimą „FedEx“ klientams bet kurioje tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje paslaugų nacionalinėje rinkoje.

h) Išvada

(34) Todėl Komisija priėjo prie išvados, kad sandoriu nebūtų labai ribojama veiksminga konkurencija kurioje nors iš 30 tarptautinio greitojo pristatymo EEE viduje paslaugų teikimo nacionalinių rinkų.

2. *Smulkiųjų siuntų pristatymo už EEE ribų paslaugos. Bendras vertinimas*

(35) Pristatymo už EEE ribų paslaugas teikia ne vienas paslaugų teikėjas, įskaitant keturias integruotojas, nacionalinius pašto paslaugų teikėjus, krovinių ekspeditorius ir kitas kurjerių bendroves. Kaip ir greitasis pristatymas EEE viduje, greitasis pristatymas už EEE ribų yra tinklinė pramonė, kurioje reikalingos investicijos į infrastruktūrą visoje vertės grandinėje, o paslaugų teikėjai turi vykdyti veiklą visose EEE šalyse bei visais pagrindiniais tarptautiniais maršrutais, t. y. Šiaurės Amerikoje, Centrinėje ir Pietų Amerikoje, Afrikoje, Azijos ir Ramiojo vandenyno šalyse, Artimuosiuose Rytuose ir likusioje Europos dalyje. Kadangi integruotojos labai griežtai kontroliuoja savo tinklą ir vienintelės turi sklandžiai veikiantį greitojo pristatymo tinklą, apimantį visas EEE šalis, neintegruoti rinkos dalyviai integruotojoms

daro tik ribotą konkurencinį spaudimą. Todėl Komisija, panašiai kaip ir greitojo pristatymo EEE viduje atveju, sandorio poveikį vertino pačiu konservatyviausiu pagrindu, atsižvelgdama tik į konkurencinį spaudimą, kurį susijungusiam subjektui kitos integruotojos daro įvairiose galimose pristatymo už EEE ribų rinkose. Atsižvelgdama į pirmiau išdėstytus motyvus, Komisija priėjo prie išvados, kad sandoriu nebūtų labai ribojama veiksminga konkurencija kurioje nors iš 30 smulkiųjų siuntų pristatymo į kitas pasaulio šalis nacionalinių rinkų arba kurioje nors iš pristatymo šešiais pagrindiniais tarptautiniais maršrutais už EEE ribų nacionalinių rinkų.

a) Susijungusio subjekto padėtis pristatymo už EEE ribų paslaugų rinkose būtų vidutinė

(36) Remdamasi keturių integruotojų pateiktais pajamų duomenimis, Komisija atliko rinkos dalių perskaičiavimą siekdama įvertinti jų atitinkamą įtaką rinkoje i) 30 tarptautinio pristatymo iš EEE šalies į kitas pasaulio šalis nacionalinių rinkų ir ii) tarptautinio pristatymo iš kiekvienos iš 30 EEE šalių kiekvienu iš šešių pagrindinių tarptautinių prekybos maršrutų nacionalinėse rinkose. Be to, Komisija vertino bendrą sandorio poveikį visoms EEE nacionalinėms rinkoms, tai yra, pristatymo už EEE ribų į kitas pasaulio šalis ir šešiais pagrindiniais paskirties maršrutais iš EEE.

(37) Vertinant visas 30 pristatymo už EEE ribų į kitas pasaulio šalis ir šešiais pagrindiniais paskirties maršrutais nacionalines rinkas, bendra šalių rinkos dalis yra gana vidutinė daugumoje galimų pristatymo už EEE ribų paslaugų rinkų. Vertindama pristatymo už EEE ribų į kitas pasaulio šalis nacionalines rinkas Komisija nustatė, kad atitinkama susijungusio subjekto padėtis rinkoje po sandorio sudarymo daugumoje iš 30 pristatymo už EEE ribų į kitas pasaulio šalis nacionalinių rinkų būtų gana vidutiniška. Bendra šalių rinkos dalis būtų didesnė nei 40 % ir dėl sandorio daugiau nei 5 % padidėtų tik trijose nacionalinėse rinkose – Vengrijos, Estijos ir Latvijos. Galiausiai bendra šalių rinkos dalis pristatymo už EEE ribų pagrindiniais tarptautiniais maršrutais nacionalinėse rinkose sudarytų daugiau nei 40 % ir daugiau nei 5 % padidėtų dešimtyje nacionalinių rinkų.

b) Tarp integruotojų šalys nėra ypač artimos konkurentės pristatymo už EEE ribų paslaugų rinkose

(38) Šalys nėra ypač artimos konkurentės dėl kelių priežasčių. Pirma, atitinkama TNT padėtis bendroje pristatymo už EEE ribų rinkoje ir daugumoje galimų jos segmentų yra silpnesnė nei integruotojų. Taip yra todėl, kad TNT daugiausia dėmesio skiria veiklai Europoje, kitaip nei kitos trys integruotojos, kurios veiklą vykdo visame pasaulyje. TNT didelę pajamų dalį gauna teikdama pristatymo paslaugas Europoje arba iš Europos ar į Europą, o kitų trijų integruotojų su Europa susijusi veikla sudaro gerokai mažesnę bendro jų verslo dalį. Tai ypač pasakytina apie „FedEx“. Bendrovės pajamos, gautos iš pristatymo ne iš Europos ar ne į Europą paslaugų, sudaro žymiai mažesnę bendrų jos pajamų procentinę dalį palyginti su kitomis integruotojomis. Be to, tik nedidelę TNT Europoje gautų pajamų dalį sudaro pajamos iš paslaugų teikimo už EEE ribų.

(39) Antra, palyginti su kitomis integruotojomis TNT priklauso labai ribotas oro tinklas. Kitaip nei kitos trys integruotojos, kurios pristatydamos siuntas už EEE ribų naudojasi plačiu nuosavu oro tinklu, TNT turi tik keturis orlaivius ir pajėgumus visoms kitoms siuntoms perka iš komercinių arba krovininių oro linijų. Kita vertus, teikdama pristatymo už EEE ribų paslaugas „FedEx“ naudojasi 17 nuosavų orlaivių tinklu. Nuosavas oro tinklas teikia daug pranašumų integruotojai, įskaitant, pavyzdžiui, didesnį tikrumą dėl prieinamų pajėgumų ir sąnaudų struktūros, taip pat užtikrina kokybiškesnę paslaugą dėl sklandaus susisiekimo, retesnio smulkiųjų siuntų perkrovimo ir mažesnio siuntų tvarkymo vietų skaičiaus. Ribota TNT oro tinklo teikiant paslaugas už EEE ribų aprėptis atspindi tiek santykinai silpną įmonės poziciją pristatymo už EEE ribų rinkose palyginti su kitomis trimis integruotojomis, tiek ribotą gebėjimą su jomis konkuruoti vienodomis sąlygomis.

(40) Trečia, analizuodama šalių, visų pirma „FedEx“, pristatymo už EEE ribų kainos pasiūlymų duomenis, Komisija nustatė, kad TNT yra silpnesnė „FedEx“ konkurentė nei DHL ir UPS varžantis dėl pristatymo už EEE ribų galimybių. Pagrindine „FedEx“ konkurente laikytina DHL, antra vieta tenka UPS, trečia – TNT. Palyginti su TNT, DHL su „FedEx“ konkuravo daugiau nei tris kartus dažniau.

(41) Ketvirta, Komisijos rinkos tyrimo rezultatai patvirtino, kad šalys nėra viena kitos artimiausios konkurentės.

(42) Todėl Komisija priėjo prie išvados, kad pristatymo už EEE ribų paslaugų rinkose TNT negalima vertinti kaip ypač artimos „FedEx“ konkurentės.

c) Sandoriu nebūtų pašalinta svarbi konkurencinė jėga

(43) TNT akivaizdžiai yra silpniausia iš keturių integruotojų teikiant pristatymo už EEE ribų paslaugas ir negali būti vertinama kaip svarbi konkurencinė jėga, kuri sandoriu bus pašalinta. Pastaraisiais metais TNT rinkos dalis taip pat gerokai nepadidėjo dėl kokios nors agresyvios strategijos taikymo. Be to, teikdama pristatymo už EEE ribų paslaugas TNT taiko veiklos modelį, kuris yra labai panašus į kitų integruotojų modelį, todėl jos paslaugos ir kainos yra panašios į konkurenčių paslaugas ir kainas. TNT taip pat netaiko gerokai mažesnių kainų nei kitos integruotojos, o įmonės verslo plane ir rinkodaroje nėra akcentuojama, kad ji yra pigių paslaugų teikėja; svarbiausiais dalykais įvardijami įmonės patikimumas, kokybiškas klientų aptarnavimas ir lankstumas.

d) Konkurentės ir po sandorio sudarymo darys spaudimą susijungusiam subjektui

(44) Pirma, visos keturios integruotojos jau dabar vykdo tarptautinę veiklą ir daugiau nei 220 pasaulio šalių teikia smulkiųjų siuntų pristatymo paslaugas. Todėl jos visos turi prieigą prie klientų, kuriems reikalingos pristatymo už EEE ribų paslaugos, bazės. Be to, visos integruotojos gali pačios arba per trečiuosius asmenis suorganizuoti smulkiųjų siuntų paėmimą visose EEE šalyse, smulkiųjų siuntų persiuntimą oro transportu paskirties maršrutu ir jų pristatymą į paskirties vietą.

(45) Antra, atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta pirmiau, net jeigu integruotoja turi kiek mažesnę konkrečios pristatymo už EEE ribų rinkos dalį, tai dar nereiškia, kad įmonei sudėtinga siūlyti paslaugas iš tos rinkos. Iš tiesų visais atvejais, kai tam tikros integruotojos pozicija konkrečioje produkto rinkoje ir (arba) paskirties vietoje yra silpna, tačiau kitose produkto rinkose ir (arba) paskirties vietose yra žymiai stipresnė pristatant iš tos pačios EEE kilmės šalies, tokia integruotoja turi galimybę iš tokios kilmės šalies teikti pristatymo už EEE ribų paslaugas. Panašiai ir visais atvejais, kai integruotojos pozicija konkrečioje pristatymo už EEE ribų rinkoje yra silpna, o pozicijos pristatant į šią paskirties vietą iš kitų EEE kilmės šalių yra žymiai stipresnės, tokia integruotoja gali teikti pristatymo už EEE ribų į tokią paskirties vietą paslaugas.

(46) Trečia, teikiant pristatymo už EEE ribų paslaugas nėra pajėgumų apribojimų. Visos integruotojos turi darbo esant svyruojančiai paklausai patirties ir veiklą vykdo turėdamos atsargą, kuri joms leidžia priimti papildomų siuntų. Be to, prireikus jos gali lengvai padidinti vežimo orlaiviais pajėgumus arba kelių tinklą ir yra taip pasielgusios praeityje, kad galėtų patenkinti naujų stambių klientų poreikius.

(47) Ketvirta, klientai gali lengvai pereiti prie kito smulkiųjų siuntų pristatymo už EEE ribų paslaugų teikėjo. Dauguma jų jau dabar paslaugas perka iš kelių integruotojų arba kitų teikėjų, o jų sutartyse nėra nuostatų dėl išimtinių teisių suteikimo. Todėl klientų gebėjimas daugiau siuntų siųsti per UPS ir DHL susijungusiam subjektui darys spaudimą ir po sandorio sudarymo.

(48) Galiausiai neintegruotojos taip pat daro tam tikrą konkurencinį spaudimą, visų pirma vėlesnio pristatymo už EEE ribų paslaugų atžvilgiu.

e) Akivaizdi dauguma klientų ir konkurentų neišreiškė jokio susirūpinimo

(49) Didžioji dauguma Komisijos rinkos tyrimo respondentų laikėsi nuomonės, kad sudarius sandorį bus apjungti vienas kitą papildantys „FedEx“ pranašumai pristatymo už EEE ribų paslaugų rinkose ir TNT pranašumai pristatymo EEE viduje paslaugų rinkose. Santykinė dauguma respondentų manė, kad sandorio poveikis pristatymo už EEE ribų rinkoms bus teigiamas, mažiau respondentų manė, kad poveikis bus neutralus.

f) Sandoriu būtų didinamas veiksmingumas

(50) Be to, sandoriu būtų gerokai padidintas veiksmingumas pristatymo už EEE ribų paslaugų rinkose. Jį visų pirma užtikrintų mažesnės susijungusio subjekto sąnaudos visą pristatymo veiklą integravus mažesnių sąnaudų „FedEx“ arba TNT tinkle. Todėl visos siuntos kilmės vietoje būtų vežamos pigesniame TNT pristatymo EEE ribose tinkle, o paskirties vietoje pristatomos mažesnių sąnaudų „FedEx“ arba TNT tinkle. Tikimasi, kad daugiau sąveikos bus užtikrinta tarpžemyninius skrydžius ilgainiui perdavus bendrovei „FedEx“. Panašiai kaip ir pristatymo EEE ribose atžvilgiu, Komisija vertino, ar šiuos veiksmingumo padidėjimus galima patikrinti, ar jie yra specifiški susijungimui ir gali būti naudingi klientams, ir priėjo prie išvados, kad sandoris tinkamai padidintų veiksmingumą vertinant pagal tris Horizontaliųjų susijungimų gairėse nustatytus kriterijus.

3. *Smulkiųjų siuntų pristatymo už EEE ribų paslaugos. Individuali šalių analizė*

(51) Remiantis Komisijos atlikto rinkos dalių perskaičiavimo rezultatais, bendra susijungusio subjekto rinkos dalis 13 galimų pristatymo už EEE ribų maršrutų būtų didesnė nei 40 % ir dėl sandorio padidėtų daugiau nei 5 %. Šios rinkos atitinka pristatymą už EEE ribų iš septynių skirtingų EEE šalių – Belgijos, Bulgarijos, Estijos, Latvijos, Lietuvos, Maltos ir Slovakijos. Belgijos, Bulgarijos, Estijos ir Maltos atveju tai būtų pristatymo iš EEE į Šiaurės Ameriką rinkos. Latvijos atveju tai būtų pristatymo į Šiaurės Ameriką, Centrinę ir Pietų Ameriką, Artimuosius Rytus ir Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis rinkos. Lietuvos ir Slovakijos atveju tai būtų pristatymo į Artimuosius Rytus rinkos. Galiausiai Estijos, Vengrijos ir Latvijos atveju tai irgi būtų pristatymo iš EEE į kitas pasaulio šalis rinka. Be to, Komisija išsamiau išanalizavo rinkas, kuriose susijungusio subjekto dalis būtų vidutinė ir sudarytų mažiau nei 40 %, o trečios konkurentės rinkos dalis po sandorio sudarymo siektų mažiau nei 20 %. Galiausiai Komisija išsamiau išanalizavo rinkas, kuriose trečios konkurentės dalis būtų mažesnė nei rinkos dalies padidėjimas dėl sudaryto sandorio. Taikant šiuos kriterijus buvo atlikta individuali išsamesnė toliau nurodytų šalių 52 rinkų analizė.

(52) *Austrija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Austrijos į Artimuosius Rytus rinką, kurioje susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios rinkos dalis sudarytų [50–60] %. Trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis po sandorio sudarymo būtų lygi [10–20] %.

(53) *Belgija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Belgijos į Šiaurės Ameriką rinkas, kuriose susijungęs subjektas taptų rinkos lyderiu ir jo rinkos dalis sudarytų [40–50] % ir padidėtų [5–10] %, po to sektų UPS ir DHL, kurių rinkos dalys būtų [30–40] % ir [10–20] %. Be to, Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Belgijos į kitas pasaulio šalis, Centrinę ir Pietų Ameriką, Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis ir Artimuosius Rytus rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] %, o trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis po sandorio būtų lygi [10–20] %. Visose šiose keturiose rinkose DHL išliktų rinkos lydere ir jos rinkos dalys atitinkamai sudarytų [40–50] %, [50–60] %, [40–50] % ir [50–60] %.

(54) *Bulgarija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Bulgarijos į Šiaurės Ameriką rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [40–50] % ir padidėtų [5–10] %. DHL rinkos dalis sudarytų [40–50] %, trečioje vietoje būtų UPS, kurios rinkos dalis siektų [10–20] %. Be to, Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Bulgarijos į kitas pasaulio šalis, Centrinę ir Pietų Ameriką ir Artimuosius Rytus rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios dalis visose trijose rinkose sudarytų [50–60] %. Trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis po sandorio sudarymo atitinkamai būtų lygi [10–20] %, [5–10] % ir [10–20] %. Galiausiai Komisija išsamiau išanalizavo ir pristatymo už EEE ribų iš Bulgarijos į Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis rinką, kurioje susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [20–30] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios rinkos dalis sudarytų [60–70] %. Trečios konkurentės (UPS) dalis siektų [5–10] %.

(55) *Kroatija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Kroatijos į Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [20–30] % ir padidėtų [5–10] % bei būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios rinkos dalis sudarytų [60–70] %. UPS rinkos dalis po sandorio sudarymo būtų lygi [5–10] %.

(56) *Kipras*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Kipro į Centrinę ir Pietų Ameriką, Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis ir Afriką rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir padidėtų [5–10] %. Visose šiose rinkose DHL išliktų rinkos lydere ir jos rinkos dalys atitinkamai sudarytų [60–70] %, [60–70] %, [50–60] % ir [50–60] %. Po sandorio sudarymo trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis sudarytų [0–5] % pristatymo į Centrinę ir Pietų Ameriką ir Afriką rinkose bei [5–10] % pristatymo į Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis ir Artimuosius Rytus rinkose. Be to, Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Kipro į kitas pasaulio šalis rinką, kurioje susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [20–30] % ir padidėtų [5–10] % bei būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios rinkos dalis sudarytų [60–70] %. UPS rinkos dalis būtų lygi [5–10] %.

(57) *Čekija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Čekijos į kitas pasaulio šalis ir Artimuosius Rytus rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios dalis abiejose rinkose sudarytų [50–60] %. Trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis po sandorio sudarymo būtų lygi [10–20] %. Be to, Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Čekijos į Centrinę ir Pietų Ameriką bei Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [20–30] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios dalis abiejose rinkose sudarytų [60–70] %. UPS rinkos dalis būtų lygi [5–10] %.

(58) *Estija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Estijos į kitas pasaulio šalis ir Šiaurės Ameriką rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis atitinkamai sudarytų [40–50] % ir [50–60] % bei atitinkamai

padidėtų [10–20] % ir [5–10] %. DHL dalis pristatymo iš Estijos į kitas pasaulio šalis rinkoje sudarytų [40–50] %, pristatymo į Šiaurės Ameriką rinkoje – [20–30] %. Abiejose rinkose UPS būtų trečia ir jos rinkos dalis siektų [10–20] %. Be to, Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Estijos į Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis rinką, kurioje susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios rinkos dalis sudarytų [50–60] %. Trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis būtų lygi [5–10] %.

(59) *Prancūzija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Prancūzijos į Centrinę ir Pietų Ameriką, Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis ir Artimuosius Rytus rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios dalis atitinkamai sudarytų [50–60] %, [40–50] % ir [50–60] %. Trečios konkurentės (UPS) dalis po sandorio sudarymo visose šiose rinkose būtų lygi [10–20] %.

(60) *Vengrija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Vengrijos į kitas pasaulio šalis rinką, kurioje susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [40–50] % ir padidėtų [5–10] %. DHL rinkos dalis taip pat sudarytų [40–50] %, o UPS – siektų [10–20] %. Be to, Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Vengrijos į Centrinę ir Pietų Ameriką, Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis, Artimuosius Rytus ir Afriką rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios dalis atitinkamai sudarytų [40–50] %, [50–60] %, [40–50] % ir [50–60] %. Trečios konkurentės (UPS) dalis po sandorio sudarymo visose šiose rinkose būtų lygi [10–20] %.

(61) *Airija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Airijos į kitas pasaulio šalis ir Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir nežymiai padidėtų [5–10] % abiejose rinkose bei būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios rinkos dalis atitinkamai sudarytų [40–50] % ir [50–60] %. Trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis po sandorio sudarymo būtų lygi [10–20] %.

(62) *Latvija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Latvijos į kitas pasaulio šalis, Šiaurės Ameriką, Centrinę ir Pietų Ameriką, Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis bei Artimuosius Rytus rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis atitinkamai sudarytų [40–50] %, [50–60] %, [40–50] %, [40–50] % ir [50–60] %. Šiose rinkose DHL dalis atitinkamai sudarytų [40–50] %, [20–30] %, [30–40] %, [30–40] %, [30–40] %, UPS būtų trečioje vietoje – atitinkamai [10–20] %, [10–20] %, [20–30] %, [20–30] %, [10–20] %.

(63) *Lietuva*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Lietuvos į Artimuosius Rytus rinką, kurioje susijungusio subjekto rinkos dalis po sandorio sudarymo siektų [40–50] % ir padidėtų [5–10] %. DHL rinkos dalis taip pat sudarytų [40–50] %, trečioje vietoje būtų UPS, kurios rinkos dalis siektų [10–20] %.

(64) *Liuksemburgas*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Liuksemburgo į kitas pasaulio šalis, Centrinę ir Pietų Ameriką ir Artimuosius Rytus rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [20–30] % ir nežymiai padidėtų [5–10] % bei būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios dalis visose trijose rinkose sudarytų [60–70] %. Trečios konkurentės (UPS) dalis visose trijose rinkose siektų [5–10] %. Be to, Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Liuksemburgo į Šiaurės Ameriką rinką, kurioje susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios rinkos dalis sudarytų [50–60] %. Trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis po sandorio sudarymo būtų lygi [10–20] %.

(65) *Malta*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Maltos į Šiaurės Ameriką rinką, kurioje susijungęs subjektas taptų rinkos lyderiu ir jo rinkos dalis sudarytų [40–50] % ir padidėtų [10–20] %, po to sektų DHL ir UPS, kurių rinkos dalys būtų [30–40] % ir [20–30] %.

(66) *Lenkija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Lenkijos į Centrinę ir Pietų Ameriką ir Artimuosius Rytus rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios dalis abiejose rinkose sudarytų [40–50] %. Trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis po sandorio sudarymo būtų lygi [10–20] %.

(67) *Slovakija*. Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Slovakijos į Artimuosius Rytus rinką, kurioje susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [40–50] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios rinkos dalis sudarytų [50–60] %. Šioje rinkoje UPS dalis siektų [0–5] %. Be to, Komisija išsamiau išanalizavo pristatymo už EEE ribų iš Slovakijos į kitas pasaulio šalis, Centrinę ir Pietų Ameriką ir Afriką rinkas, kuriose susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [30–40] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios dalis visose trijose rinkose sudarytų [50–60] %. Trečios konkurentės (UPS) rinkos dalis po sandorio sudarymo atitinkamai būtų lygi [10–20] %, [5–10] % ir [0–5] %. Komisija išsamiau išanalizavo ir pristatymo už EEE ribų iš Slovakijos į Azijos ir Ramiojo vandenyno šalis rinką, kurioje susijungusio subjekto rinkos dalis sudarytų [20–30] % ir būtų mažesnė nei aiškios rinkos lyderės DHL, kurios rinkos dalis sudarytų [60–70] %. UPS rinkos dalis būtų lygi [5–10] %.

(68) Remdamasi šalių pastabų, šalių vidinių dokumentų ir rinkos tyrimo rezultatų analize, Komisija priėjo prie toliau nurodytų išvadų dėl minėtų pristatymo už EEE ribų į kitas pasaulio šalis ir pagrindiniais prekybos maršrutais rinkų: daugumoje rinkų susijungusio subjekto rinkos dalys būtų tik vidutinės, „FedEx“ ir TNT nėra artimos konkurentės, šiose rinkose TNT nėra svarbi konkurencinė jėga, DHL ir UPS ir po sandorio sudarymo bus pajėgios veiksmingai daryti spaudimą susijungusiam subjektui, didelę „FedEx“ rinkos dalies šiuose maršrutuose proporciją sudaro keli stambūs šalių klientai, kurie gali lengvai keisti paslaugų teikėją, todėl susijungusio subjekto rinkos dalys yra labai ginčytinos ir rinkos tyrimo rezultatai dėl sandorio poveikio buvo daugiausia teigiami arba neutralūs. Be to, nustatyta, kad šiose rinkose padidėtų veiksmingumas.

(69) Todėl Komisija, atsižvelgdama į šį vertinimą, priėjo prie išvados, kad sandoriu nebūtų labai ribojama veiksminga konkurencija kurioje nors iš minėtų smulkiųjų siuntų pristatymo už EEE ribų į kitas pasaulio šalis arba tarptautiniais pagrindiniais prekybos maršrutais paslaugų nacionalinių rinkų.

4. *Sandorio poveikis MVĮ*

(70) Kai kurie rinkos tyrimo dalyviai teigė, kad sandoris gali daryti didesnį poveikį MVĮ, visų pirma dėl kainų didėjimo. Buvo tvirtinama, kad šiuo metu TNT siūlo mažesnes kainas nei visos kitos integruotojos, todėl šią bendrovę renkasi e. prekybos veiklą vykdančios MVĮ. Šių rinkos dalyvių teigimu, MVĮ paprastai linkusios dirbti su vienu paslaugų teikėju, pasikliauna integruotojomis, nes joms reikalingos skirtingų rūšių paslaugos, ir turi silpnas derybines pozicijas, todėl „moka daugiausiai“, nes joms taikomi kainoraščio įkainiai. Sudarius sandorį susijungtų dvi artimos konkurentės, o susijungęs subjektas greičiausiai nebebūtų suinteresuotas MVĮ atžvilgiu būti „kitamaniu integruotoju“.

(71) Komisija laikėsi nuomonės, kad taip nėra dėl daugelio priežasčių. Pirma, Komisija MVĮ klausimą išsamiai išnagrinėjo atlikdama nuodugnų tyrimą. Iš atsakymų į MVĮ skirtą klausimyną buvo matyti, kad daugumos MVĮ, panašiai kaip ir visų klientų, požiūris į sandorį apskritai, taip pat į jo poveikį paslaugų pasiūlai ir kokybei, buvo teigiamas arba neutralus. Be to, rinkos tyrimo rezultatai nepatvirtino teiginių, kad MVĮ paslaugas perka iš vieno teikėjo arba moka pagal kainoraščio įkainius. Atliekant rinkos tyrimą atsakymus pateikusios MVĮ, įskaitant vykdančias e. prekybą, nurodė paprastai greitojo pristatymo EEE viduje ir už EEE ribų paslaugas perkančios iš kelių įmonių. Be to, didžioji dauguma atsakiusių MVĮ nurodė, kad derasi dėl kiekio nuolaidų, ir tik keli respondentai visiškai nesidera dėl nuolaidų.

(72) Antra, Komisijos vertinimu, TNT negalima laikyti „kitamane“ ar rinkos lydere MVĮ sektoriuje dėl daugybės priežasčių. TNT klientai, kaip ir kitų operatorių klientai, dėl nustatytų nuolaidų su TNT derėsis iš anksto, kad galėtų įtraukti transporto išlaidas. Todėl TNT savo klientams negalės taikyti svyruojančių kainų, priklausančių nuo numatomo atitinkamo orlaivio pajėgumų išnaudojimo konkrečią dieną. Be to, greitojo pristatymo paslaugų trumpalaikis kainų elastingumas yra labai mažas. Todėl, jeigu TNT spėja, kad konkrečiu maršrutu skrendantis orlaivis iš esmės bus tuščias, esamiems arba potencialiems klientams siūlomos nuolaidos negalės staiga sukurti didesnės paklausos siųsti prekes būtent tą dieną ir tuo maršrutu. Tai matyti ir iš rinkos tyrimo, nes dauguma MVĮ nurodė, kad yra sudaromos ilgesnio laikotarpio preliminariosios sutartys, o ne atliekami specialūs pirkimai, kai atsiranda poreikis.

(73) Trečia, nors TNT yra surengusi keletą MVĮ skirtų kampanijų, jos neatspindi struktūriškai kitokios padėties rinkoje ir gali būti vertinamos kaip įprasto konkurencinio elgesio siekiant pritraukti klientų dalis. Negalima teigti, kad TNT struktūriniu pagrindu ir pagal atskirą veiklos modelį MVĮ taiko pernelyg mažas kainas, taip pat bendrovė rinkoje nediktuoja kainų. Be to, TNT agresyviai neplėtė savo rinkos dalies MVĮ segmente.

(74) Ketvirta, kaip minėta anksčiau, Komisija taip pat manė, kad šalys nėra ypač artimos konkurentės. Be to, nepanašu, kad jos siūlytų kokį nors produktą, specialiai skirtą tam tikrai MVĮ grupei, ar daugiau dėmesio skirtų tiems klientams, kuriems paslaugų negali teikti arba neteikia kitos integruotojos. Tiek DHL, tiek UPS interneto svetainėse jau yra siūlomos specialiai MVĮ poreikiams pritaikytos paslaugos. Didžioji dauguma atsakiusių konkurentų patvirtino, kad MVĮ reikalavimai dėl smulkiųjų siuntų pristatymo nesiskiria nuo kitų įmonių reikalavimų ir kad teikiant paslaugas MVĮ nereikėtų jokio papildomo turto ar išteklių.

(75) Todėl, atsižvelgdama į viską, kas išdėstyta pirmiau, Komisija priėjo prie išvados, kad sandoriu taip pat nebus ribojama veiksminga konkurencija teikiant paslaugas MVĮ.

V. **IŠVADA**

(76) Dėl minėtų priežasčių sprendime daroma išvada, kad sandoriu nebus labai ribojama veiksminga konkurencija vidaus rinkoje arba didelėje jos dalyje.

(77) Todėl pagal Susijungimų reglamento 2 straipsnio 2 dalį ir 8 straipsnio 1 dalį ir EEE susitarimo 57 straipsnį koncentracija paskelbta suderinama su vidaus rinka ir EEE susitarimo veikimu.