Rezumatul Deciziei Comisiei

din 8 ianuarie 2016

de declarare a compatibilității unei concentrări cu piața internă și cu funcționarea Acordului privind SEE

(Cazul M.7630 – FedEx/TNT Express)

[notificată cu numărul C(2015) 9826 final]

(Numai textul în limba engleză este autentic)

(Text cu relevanță pentru SEE)

(2016/C 450/09)

La data de 8 ianuarie 2016, Comisia a adoptat într-un caz de fuziune o decizie în temeiul Regulamentului (CE) nr. 139/2004 al Consiliului din 20 ianuarie 2004 privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi ([1]), *în special al articolului 8 alineatul (1). O versiune neconfidențială a textului integral al deciziei este disponibilă în versiunea lingvistică autentică a cazului pe site-ul Direcției Generale Concurență, la următoarea adresă: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. **PĂRȚILE**

(1) FedEx Corporation („FedEx", Statele Unite ale Americii) furnizează persoanelor fizice și juridice din întreaga lume o gamă largă de servicii de transport, servicii de comerț electronic și servicii pentru întreprinderi. Nodul aerian central al FedEx pentru rețeaua din SEE se află la Paris. TNT Express N.V. („TNT", Țările de Jos) își desfășoară activitatea în sectorul expedierilor de colete mici și al transportului de mărfuri. Nodul aerian central al TNT pentru rețeaua europeană se află la Liège, în Belgia.

II. **OPERAȚIUNEA și DIMENSIUNEA UE**

(2) La 7 aprilie 2015, FedEx și TNT („părțile" sau „entitatea rezultată din fuziune") și-au anunțat acordul condiționat asupra unei oferte publice făcute de FedEx pentru toate acțiunile emise și aflate în circulație din capitalul TNT, scopul fiind ca FedEx să obțină controlul asupra TNT („tranzacția").

(3) Tranzacția presupune că FedEx va obține controlul exclusiv asupra TNT și constituie o concentrare în înțelesul articolului 3 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul (CE) nr. 139/2004 („Regulamentul privind concentrările economice"). Tranzacția are o dimensiune unională în înțelesul articolului 1 alineatul (2) din Regulamentul privind concentrările economice.

III. **PROCEDURA**

(4) La 26 iunie 2015, tranzacția a fost notificată oficial Comisiei, în temeiul articolului 4 din Regulamentul privind concentrările economice.

(5) La 31 iulie 2015, Comisia a constatat că existau îndoieli grave în ceea ce privește compatibilitatea tranzacției cu piața internă și a adoptat o decizie de inițiere a procedurii, în temeiul articolului 6 alineatul (1) litera (c) din Regulamentul privind concentrările economice („decizia de inițiere a procedurii").

(6) Părțile și-au trimis observațiile scrise referitoare la decizia de inițiere a procedurii la 12 august 2015 și, în aceeași zi, la cererea părților, termenul de adoptare a deciziei finale în acest caz a fost prelungit cu 20 de zile lucrătoare, în temeiul articolului 10 alineatul (3) al doilea paragraf din Regulamentul privind concentrările economice.

(7) UPS a fost recunoscută ca persoană terță interesată în temeiul articolului 18 alineatul (4) din Regulamentul privind concentrările economice, printr-o decizie a consilierului-auditor din data de 21 octombrie 2015.

(8) Investigația aprofundată a permis înlăturarea preocupărilor în materie de concurență identificate preliminar în decizia de inițiere a procedurii. Nu s-a adoptat nicio comunicare privind obiecțiunile.

(9) Proiectul de decizie a fost discutat cu statele membre la 11 decembrie 2015, în cadrul Comitetului consultativ în materie de concentrări, care a emis un aviz favorabil. Consilierul-auditor și-a dat avizul favorabil cu privire la procedură în raportul său, care a fost prezentat la 18 decembrie 2015.

(10) La 8 ianuarie 2016, în temeiul articolului 8 alineatul (1) din Regulamentul privind concentrările economice, Comisia a adoptat o decizie prin care declara fuziunea compatibilă cu piața internă și cu Acordul privind SEE („decizia").

([1]) JO L 24, 29.1.2004, p. 1.

IV. EVALUAREA DIN PUNCTUL DE VEDERE AL CONCURENȚEI

A. Introducere

(11) Decizia se axează pe piața serviciilor de expediere a coletelor mici. Eventualele suprapuneri ale activitățile părților în domeniile transportului de mărfuri și al expedierii de mărfuri nu afectează nicio piață.

(12) FedEx și TNT furnizează amândouă servicii de expediere a coletelor mici atât în interiorul SEE, cât și din SEE spre destinații din afara SEE. Ambele sunt așa-numiți „integratori", ceea ce înseamnă că au control operațional deplin asupra tuturor mijloacelor de transport, o acoperire geografică suficientă la nivel mondial, un model de operare radial („*hub and spoke*"), o rețea informatică exclusivă și reputația de a livra colete mici în mod fiabil și la timp (așa-numita „credibilitate de la un capăt la altul"). Ceilalți doi integratori sunt DHL și UPS.

B. Pieţele relevante

Pieţele relevante de produse

(13) În concordanță cu practica decizională a Comisiei din cazurile anterioare ([1]), piața relevantă a serviciilor de expediere a coletelor mici este constituită din trimiteri care nu depășesc 31,5 kg. Comisia face distincția între coletele preluate într-o țară din SEE și livrate pe teritoriul aceleiași țări (piețe interne), coletele preluate într-o țară din SEE și livrate în altă țară din SEE (piețe internaționale de expediere în interiorul SEE) și coletele preluate într-o țară din SEE și livrate în exteriorul SEE (piețe de expediere în exteriorul SEE).

(14) În cazurile anterioare, în special la analizarea piețelor internaționale de expediere în interiorul SEE, Comisia a identificat, de asemenea, o piață a serviciilor de expediere rapidă (cu livrare în ziua următoare), care este separată de piața serviciilor de expediere normală/standard (cu livrare într-un interval mai lung) ([2]). Aceste constatări s-au bazat, printre altele, pe faptul că cele două tipuri de servicii sunt furnizate cu ajutorul unor infrastructuri diferite, că pentru serviciile de expediere rapidă există un număr semnificativ de clienți și că serviciile de expediere rapidă sunt, de asemenea, considerabil mai scumpe.

(15) În cazul de față, având în vedere suprapunerile semnificative ale părților în ceea ce privește furnizarea de servicii în exteriorul SEE, Comisia a efectuat o anchetă amplă pe aceste piețe, care nu au fost examinate amănunțit înainte.

(16) În ceea ce îi privește pe integratori, expedierile de colete mici în exteriorul SEE, atât cele rapide (adică cel mai rapid posibil serviciu de expediere garantată), cât și cele normale (adică mai lente, dar extrem de fiabile, cu livrare la o anumită dată) sunt efectuate cu ajutorul aceleiași rețele și a acelorași etape logistice (triaj în nodurile aeriene, zboruri pe distanțe lungi și vămuire) în drumul spre diferitele destinații intercontinentale. În plus, toți integratorii concurează direct pentru ambele tipuri de servicii și au existat semne că prețurile pentru serviciile de expediere rapidă și normală în exteriorul SEE evoluează împreună, nefiind astfel contrazisă ideea că serviciile rapide și normale ar aparține aceleiași piețe. Pornind de la aceasta, Comisia a considerat că serviciile rapide și normale sunt segmente ale aceleiași piețe de expediere în exteriorul SEE.

(17) Din perspectiva destinației, lăsând deschisă definiția pieței de produse, Comisia a evaluat impactul tranzacției atât la nivel mondial, cât și la nivelul rutelor comerciale majore (America de Nord, America Centrală și Latină, Africa, Asia/Pacific, Orientul Mijlociu și restul Europei).

Pieţele geografice relevante

(18) În ceea ce privește definiția pieței geografice, cu alte cuvinte locul de plecare, în concordanță cu Decizia UPS/TNT, Comisia a concluzionat că piața internațională a serviciilor de expediere rapidă în interiorul SEE are o dimensiune națională. Evaluarea impactului tranzacției a fost efectuată la nivel național și pentru piețele serviciilor de expediere a coletelor mici în exteriorul SEE. Cu toate acestea, având în vedere caracteristicile de rețea ale sectorului și rolul crucial al rețelelor aeriene pentru livrările intercontinentale, în evaluarea expedierilor de colete mici în exteriorul SEE din punctul de vedere al concurenței a fost inclus și nivelul SEE.

1. *Serviciile de expediere a coletelor mici în interiorul SEE*

(19) Serviciile de expediere rapidă internațională a coletelor mici în interiorul SEE constituie o industrie de rețea, care presupune prezența în toate țările din SEE. Cerința de prezență presupune, la rândul său, investiții în infrastructură de-a lungul întregului lanț valoric (preluare, triere, curse regulate, noduri centrale, rețea aeriană, aeronave și livrare). Integratorii au cel mai mare control asupra rețelelor lor și sunt singurii care dețin o rețea continuă de expediere rapidă care acoperă toate țările din SEE. La evaluarea avantajelor concurențiale ale diferitelor categorii de concurenți ai părților de pe piețele internaționale ale serviciilor de expediere rapidă în interiorul SEE, Comisia a ajuns la aceeași concluzie ca cea reieșită din ancheta de piață: presiunea concurențială exercitată asupra părților de către

([1]) A se vedea, de exemplu, Decizia Comisiei din 30 ianuarie 2013 în cazul M.6570 – UPS/TNT Express („Decizia UPS/TNT"), considerentul 164.

([2]) A se vedea, printre altele, Decizia UPS/TNT, considerentul 219.

furnizorii neintegrați de servicii de expediere a coletelor mici este în general slabă. Prin urmare, Comisia a adoptat o abordare conservatoare și s-a limitat, când a evaluat din punctul de vedere al concurenței efectele operațiunii asupra serviciilor de expediere rapidă internațională în interiorul SEE din diferitele țări ale SEE, la presiunile concurențiale pe care cei patru integratori le exercită unii asupra altora.

(a) Entitatea rezultată din fuziune ar deține o poziție moderată pe piețele serviciilor de expediere rapidă internațională în interiorul SEE

(20) Date fiind limitările inerente ale datelor referitoare la cota de piață care au fost prezentate de FedEx pentru evaluarea din punctul de vedere al concurenței efectuată în cazul de față și în concordanță cu abordarea adoptată în cazul UPS/TNT, Comisia a efectuat o reconstituire a pieței. La nivelul SEE, entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de piață mai mică de 30 %. Ea rămâne astfel cel mai slab concurent în raport cu ceilalți trei integratori și, prin urmare, actorul numărul trei după DHL și UPS. La nivel de țară, entitatea rezultată din fuziune nu ar avea o cotă de piață mai mare de 40 %, pe baza veniturilor din 2014, și nu ar deveni actorul numărul unu pe niciuna din cele 30 de piețe naționale din SEE care au fost incluse în anchetă ([1]).

(b) Concurența dintre FedEx și TNT nu este deosebit de strânsă în ceea ce privește serviciile de expediere rapidă internațională în interiorul SEE

(21) Deși FedEx și TNT sunt ambele integratori și, prin urmare, concurează una cu alta în domeniul serviciilor de expediere rapidă internațională în interiorul SEE pe cele 30 de piețe naționale din SEE, concluzia Comisiei a fost că între părți nu există o concurență deosebit de strânsă.

(22) Pe de o parte, activitatea principală a FedEx constă în onorarea unui număr semnificativ de comenzi de expediere în exteriorul SEE. Majoritatea veniturilor obținute de FedEx din serviciile de expediere rapidă internațională în interiorul SEE provin de la clienți care au cumpărat și servicii de expediere în exteriorul SEE. Faptul că FedEx se axează pe clienții serviciilor de expediere rapidă internațională în interiorul SEE care efectuează un număr important de comenzi de expediere în exteriorul SEE se datorează capacității limitate a companiei de a concura cu succes pentru clienții serviciilor independente de expediere rapidă din interiorul Europei și pentru clienții care vor să apeleze la același furnizor atât pentru serviciile de expediere rapidă în interiorul SEE, cât și pentru serviciile de expediere normală internă/internațională în interiorul SEE. Aceste limitări se datorează faptului că rețeaua FedEx la nivelul SEE este mai slabă. Această rețea mai slabă se traduce într-o acoperire geografică mai redusă a FedEx pentru diferitele servicii de expediere rapidă, într-o capacitate relativ scăzută de a furniza servicii de livrare normală și internă la o scară mai mare și în costuri mai mari rezultate din economii de scară și o densitate mai scăzute, care fac din FedEx un concurent considerabil mai slab pentru serviciile de expediere rapidă internațională în interiorul SEE. Se explică astfel atât poziția mai slabă pe care FedEx o deține pe piață față de TNT și de ceilalți doi integratori, cât și faptul că FedEx se axează pe livrările în exteriorul SEE.

(23) Pe de altă parte, TNT se axează pe clienții cu nevoi independente de servicii de expediere internațională în interiorul SEE și de servicii de expediere internă/normală. Spre deosebire de FedEx, TNT are o importantă prezență în rețeaua rutieră europeană și în rețeaua aeriană din SEE și vinde într-o mai mare proporție servicii în segmentul expedierilor interne și în cel al expedierilor normale. Veniturile sale provin într-o proporție limitată de la clienți cu nevoi de expediere în exteriorul SEE. Din datele TNT referitoare la vânzări reiese că o mare parte din veniturile obținute de TNT din serviciile de expediere rapidă în interiorul SEE provin de la clienți care apelează la TNT și pentru servicii de expediere normală internă și/sau internațională în interiorul SEE. În schimb, TNT nu s-a bucurat de același succes în ceea ce privește atragerea de clienți care au nevoie, pe lângă serviciile de expediere rapidă internațională în interiorul SEE, și de servicii de expediere internațională în exteriorul SEE.

(24) Pe baza documentelor interne ale părților s-a confirmat, de asemenea, că acestea nu consideră că se află în concurență strânsă. În plus, majoritatea clară a clienților părților nu consideră nici ei că părțile s-ar afla în concurență strânsă (de exemplu, în ceea ce privește prețurile, gama și calitatea serviciilor, fiabilitatea, acoperirea geografică, serviciul de urmărire a coletelor etc.). De asemenea, clienții consideră că FedEx este un concurent mai slab decât ceilalți trei integratori pe piețele serviciilor de expediere rapidă internațională în interiorul SEE.

(25) În ultimul rând, analiza ofertelor prezentată de părți a oferit, în ciuda mai multor limite identificate, încă o confirmare a faptului că FedEx este un concurent mai slab pentru TNT decât DHL și UPS.

(c) Fuziunea nu ar îndepărta o forță concurențială importantă

(26) Comisia a considerat că TNT nu are calități specifice pentru a exercita o presiune concurențială semnificativă asupra celorlalți integratori, de natură să genereze o diminuare a concurenței după încheierea tranzacției. În primul rând, din punctul de vedere al costurilor pentru serviciile de expediere rapidă internațională în interiorul SEE, poziția concurențială a TNT nu este mai avantajoasă decât cea a DHL și UPS. În al doilea rând, TNT nu a reușit să își extindă poziția pe piață în detrimentul celorlalți integratori în ultimii ani. În al treilea rând, Comisia a putut constata empiric că nu se poate considera că TNT impune în mod agresiv prețurile pe piața serviciilor de expediere rapidă internațională în interiorul SEE. În al patrulea rând, principala preocupare a TNT în ultimii ani nu a fost să investească semnificativ în propria rețea, ci mai degrabă să își consolideze serviciile. În consecință, în ceea ce privește extinderea rețelei în ultimii ani, TNT nu poate fi considerată inovatoare.

([1]) Există 31 de țări în SEE. Părțile nu au putut furniza însă date pentru Liechtenstein.

(d) DHL și UPS ar fi în măsură ca după încheierea tranzacției să exercite o presiune concurențială asupra entității rezultate din fuziune

(27) În ciuda faptului că unii operatori care nu sunt integratori, mai ales operatorii rutieri cu o rețea largă, precum DPD și GLS, ar exercita, în funcție de piața națională, o anumită presiune concurențială asupra entității rezultate din fuziune, Comisia a adoptat o abordare conservatoare și s-a limitat la DHL și UPS atunci când a analizat dacă concurenții entității rezultate din fuziune vor avea vreun efect de presiune asupra prețurilor.

(28) În primul rând, entitatea rezultată din fuziune se va confrunta cu doi concurenți puternici și capabili. Potrivit rezultatelor din reconstituirea de piață efectuată de Comisie, DHL va rămâne lider de piață și va fi urmată de UPS. Când au fost întrebați dacă după încheierea tranzacției vor avea suficiente alternative viabile pentru nevoile lor de expediere rapidă internațională în interiorul SEE, marea majoritate a clienților au răspuns afirmativ. Atât UPS, cât și DHL au fost indicate ca alternative viabile la entitatea rezultată din fuziune după încheierea tranzacției.

(29) În al doilea rând, clienții se pot feri de o ipotetică majorare a prețurilor de către entitatea rezultată din fuziune prin trecerea la alt furnizor. Majoritatea clară a clienților serviciilor de expediere rapidă internațională în interiorul SEE apelează la mai mulți furnizori, iar trecerea de la un furnizor la altul este ușor de realizat.

(30) În al treilea rând, DHL și UPS și-ar putea mări cu ușurință oferta de servicii în ipoteza în care, după încheierea tranzacției, entitatea rezultată din fuziune ar opera o majorare a prețurilor, satisfăcând astfel cererea suplimentară fără costuri suplimentare semnificative.

(e) O majoritate clară a clienților nu și-au exprimat nicio preocupare cu privire la tranzacție

(31) Marea majoritate a clienților chestionați în prima și în a doua fază a anchetei de piață realizate de Comisie și-au exprimat o părere neutră sau chiar pozitivă cu privire la efectele generale pe care tranzacția ar urma să le aibă asupra pieței serviciilor de expediere rapidă internațională al coletelor mici în interiorul SEE.

(f) Analiza concentrării prețurilor a fost neconcludentă

(32) Pentru a asigura coerența deplină cu analiza cantitativă efectuată în cazul UPS/TNT, Comisia a efectuat o analiză a concentrării prețurilor pentru a evalua impactul posibil al tranzacției propuse asupra prețurilor FedEx și, de asemenea, asupra prețurilor TNT. Comisia a constatat că majorările de preț estimate cu ajutorul modelului nu erau semnificative din punct de vedere statistic. Prin urmare, rezultatele analizei concentrării prețurilor nu au putut fi utilizate într-un mod fiabil ca dovadă a existenței sau a absenței unui obstacol semnificativ în calea concurenței efective.

(g) Fuziunea va genera sporuri de eficiență

(33) FedEx susține că vor exista sporuri semnificative de eficiență rezultate din tranzacție, în special din integrarea operațiunilor europene ale FedEx, relativ ineficiente, în rețeaua TNT. Principalele categorii de sporuri de eficiență care se repercutează asupra serviciilor de expediere rapidă în interiorul SEE sunt economiile la costurile de preluare și livrare și la costurile de rețea aeriană. Pe baza informațiilor care i-au fost furnizate, Comisia a concluzionat că o parte din economiile pretinse la costurile de preluare și livrare și o parte din economiile pretinse la costurile de rețea aeriană (după transfer) pot fi considerate sporuri de eficiență relevante și specifice fuziunii, care nu ar putea fi obținute într-o măsură similară prin alternative mai puțin anticoncurențiale. S-a estimat că sporurile de eficiență identificate vor fi obținute într-un interval de trei ani. Chiar dacă rezultatele din analiza concentrării prețurilor efectuată de Comisie ar fi fost semnificative din punct de vedere statistic, sporurile de eficiență la preluare și livrare aferente tranzacției tot ar fi compensat și depășit majorările de preț estimate pentru clienții FedEx pe oricare dintre piețele naționale de servicii de expediere rapidă internațională în interiorul SEE.

(h) Concluzie

(34) Prin urmare, Comisia a concluzionat că tranzacția nu ar reprezenta un obstacol semnificativ în calea concurenței efective pe niciuna din cele 30 de piețe naționale pentru furnizarea de servicii internaționale de expediere rapidă în interiorul SEE.

2. *Serviciile de expediere a coletelor mici în exteriorul SEE – Analiză generală*

(35) Serviciile de expediere în exteriorul SEE sunt furnizate de mai mulți operatori, printre care patru integratori, operatorii naționali de poștă, transportatori de marfă și alte societăți de expediere. Ca și serviciile de expediere rapidă în interiorul SEE, serviciile de expediere rapidă în exteriorul SEE constituie o industrie de rețea în care este necesar ca de-a lungul întregului lanț valoric să fie realizate investiții în infrastructură și ca operatorii să asigure prezența în toate țările din SEE și pe toate rutele mondiale majore, și anume America de Nord, America Centrală și Latină, Africa, Asia/Pacific, Orientul Mijlociu și restul Europei. Întrucât integratorii au cel mai mare control asupra rețelelor lor și sunt singurii cu o rețea continuă de expediere rapidă care acoperă toate țările din SEE, presiunea concurențială exercitată asupra acestora de către actorii neintegrați este limitată. Ca și în cazul serviciilor de expediere

rapidă în interiorul SEE, Comisia a evaluat, prin urmare, impactul tranzacției în modul cel mai prudent, luând în considerare numai presiunea concurențială exercitată asupra entității rezultate din fuziune de către ceilalți integratori pe diferitele piețe posibile pentru serviciile de expediere rapidă în exteriorul SEE. Având în vedere considerațiile de mai sus, Comisia a concluzionat că tranzacția nu ar crea un obstacol semnificativ în calea concurenței efective pe niciuna din cele 30 de piețe naționale pentru furnizarea de servicii de expediere a coletelor în exteriorul SEE cu ajungere în lume și pe niciuna din piețele naționale pentru furnizarea de servicii de expediere în exteriorul SEE cu ajungere pe cele șase rute mondiale majore.

(a) Entitatea rezultată din fuziune ar deține o poziție moderată pe piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE

(36) Comisia a efectuat o reconstituire a pieței pe baza datelor referitoare la venituri furnizate de cei patru integratori, în vederea evaluării puterii lor relative: (i) pe cele 30 de piețe naționale pentru expedieri internaționale în exteriorul SEE cu plecare dintr-o țară din SEE și cu ajungere în lume; și (ii) pe piețele naționale pentru expedieri internaționale în exteriorul SEE cu plecare din oricare din cele 30 de țări din SEE și cu ajungere pe oricare din cele șase rute mondiale majore. Comisia a analizat, de asemenea, impactul tranzacției asupra tuturor piețelor naționale din SEE în mod agregat, adică pentru expedierile în exteriorul SEE cu ajungere în lume și pe oricare din cele șase rute majore de destinație.

(37) După examinarea tuturor celor 30 de piețe naționale pentru expedieri în exteriorul SEE cu ajungere în lume și pe cele șase rute majore de destinație a rezultat că pe cele mai plauzibile piețe ale serviciilor de expediere în exteriorul SEE cota de piață cumulată a părților este mai degrabă moderată. După examinarea piețelor naționale pentru expedieri în exteriorul SEE cu ajungere în lume, Comisia a constatat că, după încheierea tranzacției, poziția relativă a entității rezultate din fuziune pe majoritatea celor 30 de piețe naționale pentru expedieri în exteriorul SEE cu ajungere în lume ar fi mai degrabă moderată. Cota de piață cumulată a părților ar depăși 40 % și creșterea tranzacției ar fi mai mare de 5 % numai pe trei piețe naționale, și anume Ungaria, Estonia și Letonia. În sfârșit, pe piețele naționale pentru expedieri în exteriorul SEE cu ajungere pe rutele mondiale majore, părțile ar avea o cotă de piață cumulată de peste 40 % și o creștere de peste 5 % pe 10 piețe naționale.

(b) În rândul integratorilor, părțile nu se află într-o concurență deosebit de strânsă pe piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE

(38) Părțile nu se află într-o concurență deosebit de strânsă din mai multe motive. În primul rând, TNT ocupă o poziție relativă mai slabă în rândul integratorilor de pe piața totală a serviciilor de expediere în exteriorul SEE și pe majoritatea segmentelor secundare posibile ale acestei piețe, ceea ce rezultă din faptul că TNT se axează în principal pe Europa, spre deosebire de ceilalți trei integratori, care sunt actori mondiali. TNT își obține o mare parte din venituri prin furnizarea de servicii de expediere în interiorul Europei sau din/către Europa, în timp ce pentru ceilalți trei integratori activitățile europene reprezintă o parte mult mai mică din activitatea totală. Acest lucru este valabil îndeosebi pentru FedEx. Un procentaj mult mai mic din veniturile sale totale provine din alte servicii decât expedierile din/către Europa, iar acest procentaj este, conform estimărilor, mai mare în cazul celorlalți integratori. De asemenea, din veniturile obținute de TNT în Europa doar un mic procentaj are legătură cu furnizarea de servicii în exteriorul SEE.

(39) În al doilea rând, rețeaua aeriană deținută de TNT este foarte redusă în comparație cu cele ale celorlalți integratori. Spre deosebire de ceilalți trei integratori, care utilizează pentru expedierile în exteriorul SEE o amplă rețea aeriană proprie, TNT utilizează numai patru aeronave, iar pentru restul livrărilor sale cumpără capacitate de la companiile aeriene comerciale sau de transport de mărfuri. FedEx, în schimb, utilizează pentru expedierile în exteriorul SEE o rețea de 17 aeronave proprii. Utilizarea unei rețele aeriene proprii oferă unui integrator avantaje semnificative, cum ar fi o mai mare siguranță în privința capacității disponibile și a structurii costurilor, precum și furnizarea unor servicii mai bune, dat fiind că într-o rețea proprie legăturile sunt continue, coletele mici sunt deplasate mai puțin și punctele de handling sunt mai puțin numeroase. Caracterul restrâns al rețelei aeriene utilizate de TNT pentru expedierile în exteriorul SEE reflectă atât poziția relativ slabă a companiei pe piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE în raport cu ceilalți trei integratori, cât și o limitare a capacității acesteia de a concura pe picior de egalitate cu respectivii integratori.

(40) În al treilea rând, analizând datele din ofertele părților, în special datele prezentate de FedEx cu privire la expedierile în exteriorul SEE, Comisia a constatat că TNT ar fi pentru FedEx un concurent mai slab decât DHL și UPS în ceea ce privește serviciile furnizate în exteriorul SEE. A rezultat că principalul concurent al FedEx ar fi DHL, urmată de UPS, pe locul doi, și de TNT, pe locul trei. Mai precis, DHL s-a dovedit a fi concurentul FedEx de peste trei ori mai des decât TNT.

(41) În al patrulea rând, ancheta de piață efectuată de Comisie a oferit confirmarea că cea mai strânsă concurență nu este cea dintre părți.

(42) Prin urmare, Comisia a concluzionat că nu se poate considera că între TNT și FedEx există o concurență deosebit de strânsă pe piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE.

(c) Tranzacția nu ar îndepărta o forță concurențială importantă

(43) TNT este în mod clar cel mai slab dintre cei patru integratori în ceea ce privește expedierile în exteriorul SEE și nu poate fi considerată o forță concurențială importantă care va fi îndepărtată prin încheierea tranzacției. Mai mult, cota de piață a TNT nu a crescut în mod semnificativ în ultimii ani ca urmare a vreunei strategii agresive. În plus, TNT urmează un model de afaceri foarte similar cu cel al celorlalți integratori pentru furnizarea serviciilor în exteriorul SEE, ceea ce înseamnă că serviciile și prețurile sale sunt comparabile cu cele ale rivalilor săi. De asemenea, se pare că TNT nu aplică prețuri semnificativ mai mici decât cele aplicate de ceilalți integratori și că nu intenționează să fie un furnizor la costuri reduse, după cum rezultă din planul său de afaceri și din strategia sa de marketing. Prioritățile companiei sunt mai degrabă fiabilitatea, calitatea serviciului oferit clientului și flexibilitatea.

(d) Entitatea rezultată din fuziune ar fi supusă presiunii concurențiale și după încheierea tranzacției

(44) În primul rând, toți cei patru integratorii au deja o prezență mondială, oferind servicii de expediere a coletelor mici în destinații din peste 220 de țări din lume. Toți au acces, așadar, la o bază de clienți care au nevoie de servicii de expediere în exteriorul SEE. În plus, toți integratorii au posibilitatea de a asigura, direct sau prin terți, preluarea de colete mici din toate țările din SEE și de a organiza transferul aerian al coletelor mici pe ruta de destinație și de acolo mai departe, precum și livrarea la destinație.

(45) În al doilea rând, având în vedere cele de mai sus, chiar dacă un integrator are o cotă oarecum mai scăzută pe o anumită piață a serviciilor de expediere în afara SEE, acest lucru nu denotă o incapacitate inerentă de a oferi serviciul de pe piața respectivă. De fapt, în toate situațiile în care un integrator are o cotă limitată pe o anumită piață de produse/o anumită destinație, dar o cotă mult mai mare pe alte piețe de produse/alte destinații pentru expedierile din aceeași țară de origine din SEE, integratorul respectiv este în măsură să ofere servicii în exteriorul SEE din țara de origine în cauză. De asemenea, în toate situațiile în care un integrator are o cotă limitată pe o anumită piață de servicii de expediere în exteriorul SEE, dar o cotă mult mai mare pentru livrările către respectiva destinație din alte țări de origine din SEE, integratorul respectiv este, ca atare, în măsură să ofere servicii în exteriorul SEE către destinația în cauză.

(46) În al treilea rând, nu există restricții de capacitate în ceea ce privește serviciile de expediere în exteriorul SEE. Toți integratorii sunt capabili să facă față fluctuațiilor nivelului cererii și tind să opereze cu o marjă care le permite să preia volume suplimentare. De asemenea, aceștia își pot mări cu ușurință capacitatea aeriană sau rețeaua rutieră, dacă este nevoie, și au făcut acest lucru în trecut, pentru a onora comenzile unor noi clienți mari.

(47) În al patrulea rând, clienții pot trece cu ușurință de la un furnizor la altul în cazul serviciilor de expediere a coletelor mici în exteriorul SEE. Majoritatea acestor clienți apelează deja la mai mulți furnizori din rândul integratorilor sau la alți furnizori, iar contractele lor nu conțin clauze de exclusivitate. Posibilitatea clienților de a mări volumele pe care le expediază cu UPS și DHL ar exercita, prin urmare, o presiune concurențială asupra entității rezultate din fuziune și după încheierea tranzacției.

(48) În ultimul rând, operatorii care nu sunt integratori exercită și ei o anumită presiune concurențială, în special în ceea ce privește serviciile de expediere normală în exteriorul SEE.

(e) O majoritate clară a clienților și a concurenților nu și-au exprimat nicio preocupare

(49) Marea majoritate a respondenților la ancheta de piață realizată de Comisie au fost de părere că prin încheierea tranzacției ar urma să fie reunite avantajele complementare ale FedEx, pe piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE, și ale TNT, pe piețele serviciilor de expediere în interiorul SEE. Referitor mai ales la piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE, majoritatea relativă a respondenților au considerat că impactul tranzacției va fi pozitiv, iar restul au considerat că acesta va fi neutru.

(f) Tranzacția ar genera sporuri de eficiență

(50) Tranzacția ar genera, de asemenea, sporuri semnificative de eficiență pe piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE. Aceste sporuri de eficiență ar rezulta, în principal, din economiile de costuri pe care entitatea rezultată din fuziune le-ar putea face prin integrarea tuturor volumelor sale de expediere în rețeaua cu costuri mai mici, a FedEx sau a TNT. Drept urmare, toate volumele ar fi transportate prin rețeaua mai ieftină de expediere în interiorul SEE de care dispune TNT în punctul de plecare și ar fi livrate prin rețeaua cu costuri mai mici de care dispune fie FedEx, fie TNT, la destinație. Se preconizează că se vor produce și alte relații de sinergie, pe măsură ce cursele intercontinentale se vor muta în timp la FedEx. Ca și în cazul expedierilor în interiorul SEE, Comisia a examinat dacă aceste sporuri de eficiență pot fi verificate, dacă ele sunt specifice pentru fuziune și dacă pot fi utilizate în beneficiul clienților și a concluzionat că tranzacția ar avea ca rezultat sporuri relevante de eficiență conform testului pe trei axe, stabilit în Orientările privind concentrările orizontale.

3. *Serviciile de expediere a coletelor mici în exteriorul SEE – Analiza pe țări*

(51) Potrivit rezultatelor din reconstituirea de piață efectuată de Comisie, entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de piață cumulată de peste 40 %, iar în urma încheierii tranzacției s-ar înregistra o creștere de peste 5 % pe 13 rute potențiale pentru expedierile în exteriorul SEE. Respectivele piețe corespund expedierilor în exteriorul SEE din șapte țări diferite din SEE, și anume Belgia, Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Malta și Slovacia. În cazul piețelor serviciilor de expediere în exteriorul SEE din Belgia, Bulgaria, Estonia și Malta, ar fi vorba de destinația America de Nord. În cazul Letoniei, ar fi vorba de piețele serviciilor de expediere în America de Nord, America Centrală și Latină, Orientul Mijlociu și Asia/Pacific. În cazul Lituaniei și al Slovaciei, ar fi vorba de piețele serviciilor de expediere în Orientul Mijlociu. În fine, în cazul piețelor serviciilor de expediere în exteriorul SEE din Estonia, Ungaria și Letonia, ar fi vorba, de asemenea, de destinații din lume. În plus, Comisia a analizat mai amănunțit piețele pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă moderată, de mai puțin de 40 %, și pe care al treilea concurent ar avea, după încheierea tranzacției, o cotă mai mică de 20 %. În sfârșit, Comisia a analizat mai amănunțit piețele pe care cota deținută de al treilea concurent ar fi mai mică decât creșterea ocazionată de tranzacție. În general, pe baza acestor criterii au fost analizate mai amănunțit și separat 52 de piețe din următoarele țări.

(52) *Austria*: Comisia a analizat mai amănunțit piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Austria și ajungere în Orientul Mijlociu, piață pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [50-60] %. După încheierea tranzacției, al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de piață de [10-20] %.

(53) *Belgia*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Belgia și ajungere în America de Nord, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar deveni lider, cu o cotă de [40-50] % și o creștere de [5-10] %, și ar fi urmată de UPS, cu [30-40] %, și de DHL, cu [10-20] %. Comisia a analizat mai amănunțit și piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Belgia și ajungere în lume, în America Centrală și Latină, în Asia/Pacific și în Orientul Mijlociu, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și pe care al treilea concurent, UPS, ar avea după încheierea tranzacției o cotă de [10-20] %. Lider pe toate aceste patru piețe ar rămâne DHL cu o cotă de [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % și, respectiv, [50-60] %.

(54) *Bulgaria*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Bulgaria și ajungere în America de Nord, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [40-50] %, cu o creștere de [5-10] %. DHL ar avea de asemenea o cotă de [40-50] %, în timp ce UPS, cu o cotă de piață de [10-20] %, s-ar afla pe locul trei. Comisia a analizat mai amănunțit și piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Bulgaria și ajungere în lume, în America Centrală și Latină și în Orientul Mijlociu, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [50-60] % pe fiecare din cele trei piețe. După încheierea tranzacției, al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de [10-20] %, [5-10] % și, respectiv, [10-20] %. În sfârșit, Comisia a analizat mai amănunțit și piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Bulgaria și ajungere în Asia/Pacific, piață pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [20-30] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [60-70] %. Cota de piață a celui de al treilea concurent, UPS, ar fi de [5-10] %.

(55) *Croația*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Croația și ajungere în Asia/Pacific, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [20-30] %, cu o creștere de [5-10] %, și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [60-70] %. După încheierea tranzacției, UPS ar avea o cotă de piață de [5-10] %.

(56) *Cipru*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Cipru și ajungere în America Centrală și Latină, în Asia/Pacific, în Orientul Mijlociu și în Africa, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] %, cu o creștere de [5-10] %. Lider pe toate aceste piețe ar rămâne DHL cu o cotă de [60-70] %, [60-70] %, [50-60] % și, respectiv, [50-60] %. Al treilea concurent, UPS, ar avea, după încheierea tranzacției, o cotă de [0-5] % pe piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu ajungere în America Centrală și Latină și în Africa și o cotă de [5-10] % pe piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu ajungere în Asia/Pacific și în Orientul Mijlociu. Comisia a analizat mai amănunțit piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Cipru și ajungere în lume, piață pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [20-30] %, cu o creștere de [5-10] %, și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [60-70] %. UPS ar avea o cotă de piață de [5-10] %.

(57) *Republica Cehă*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Republica Cehă și ajungere în lume și în Orientul Mijlociu, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [50-60] % pe fiecare din aceste două piețe. După încheierea tranzacției, al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de piață de [10-20] %. Comisia a analizat mai amănunțit și piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Republica Cehă și ajungere în America Centrală și Latină și în Asia/Pacific, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [20-30] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [60-70] % pe fiecare din aceste două piețe. UPS ar avea o cotă de piață de [5-10] %.

(58) *Estonia*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Estonia și ajungere în lume și în America de Nord, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [40-50] % și,

respectiv, [50-60] %, cu o creștere de [10-20] % și, respectiv, de [5-10] %. DHL ar avea o cotă de [40-50] % pe piața cu plecare din Estonia și ajungere în lume și de [20-30] % pe piața cu plecare din Estonia și ajungere în America de Nord. UPS ar ocupa locul trei, cu o cotă de [10-20] % pe fiecare din aceste două piețe. Comisia a analizat mai amănunțit și piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Estonia și ajungere în Asia/Pacific, piață pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [50-60] %. Al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de piață de [5-10] %.

(59) *Franța*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Franța și ajungere în America Centrală și Latină, în Asia/Pacific și în Orientul Mijlociu, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [50-60] %, [40-50] % și, respectiv, [50-60] %. După încheierea tranzacției, al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de [10-20] % pe fiecare din aceste piețe.

(60) *Ungaria*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Ungaria și ajungere în lume, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [40-50] %, cu o creștere de [5-10] %. DHL ar avea de asemenea o cotă de [40-50] %, iar UPS, o cotă de [10-20] %. Comisia a analizat mai amănunțit și piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Ungaria și ajungere în America Centrală și Latină, în Asia/Pacific, în Orientul Mijlociu și în Africa, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % și, respectiv, [50-60] %. După încheierea tranzacției, al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de [10-20] % pe fiecare din aceste piețe.

(61) *Irlanda*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Irlanda și ajungere în lume și în Asia/Pacific, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] %, cu o creștere de [5-10] % pe fiecare din cele două piețe, și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [40-50] % și, respectiv, [50-60] %. După încheierea tranzacției, al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de piață de [10-20] %.

(62) *Letonia*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Letonia și ajungere în lume, în America de Nord, în America Centrală și Latină, în Asia/Pacific și în Orientul Mijlociu, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [40-50] %, [50-60] %, [40-50] %, [40-50] % și, respectiv, [50-60] %. Pe aceste piețe, DHL ar avea o cotă de [40-50] %, [20-30] %, [30-40] %, [30-40] % și, respectiv, [30-40] %, iar UPS s-ar afla pe locul trei, cu o cotă de [10-20] %, [10-20] %, [20-30] %, [20-30] % și, respectiv, [10-20] %.

(63) *Lituania*: Comisia a analizat mai amănunțit piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Lituania și ajungere în Orientul Mijlociu, piață pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea, după încheierea tranzacției, o cotă de [40-50] %, cu o creștere de [5-10] %. DHL ar avea de asemenea o cotă de piață [40-50] %, în timp ce UPS, cu o cotă de piață de [10-20] %, s-ar afla pe locul trei.

(64) *Luxemburg*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Luxemburg și ajungere în lume, în America Centrală și Latină și în Orientul Mijlociu, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [20-30] %, cu o modestă creștere de [5-10] %, și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [60-70] % pe fiecare din cele trei piețe. Cota de piață a celui de al treilea concurent, UPS, ar fi de [5-10] % pe fiecare din aceste trei piețe. Comisia a analizat mai amănunțit și piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Luxemburg și ajungere în America de Nord, piață pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [50-60] %. După încheierea tranzacției, al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de piață de [10-20] %.

(65) *Malta*: Comisia a analizat mai amănunțit piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Malta și ajungere în America de Nord, piață pe care entitatea rezultată din fuziune ar deveni lider, cu o cotă de [40-50] % și o creștere de [10-20] %, și ar fi urmată de DHL, cu o cotă de piață de [30-40] %, și de UPS, cu o cotă de piață de [20-30] %.

(66) *Polonia*: Comisia a analizat mai amănunțit piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Polonia și ajungere în America Centrală și Latină și în Orientul Mijlociu, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu cotă de [40-50] % pe fiecare din aceste două piețe. După încheierea tranzacției, al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de piață de [10-20] %.

(67) *Slovacia*: Comisia a analizat mai amănunțit piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Slovacia și ajungere în Orientul Mijlociu, piață pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [40-50] % și s-ar afla în spatele liderului de piață, DHL, cu o cotă de [50-60] %. UPS ar avea o cotă de [0-5] % pe această piață. Comisia a analizat mai amănunțit și piețele serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Slovacia și ajungere în lume, în America Centrală și Latină și în Africa, piețe pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [30-40] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [50-60] % pe fiecare din cele trei piețe. După încheierea tranzacției, al treilea concurent, UPS, ar avea o cotă de [10-20] %, [5-10] % și, respectiv, [0-5] %. Comisia a analizat mai amănunțit și piața serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu plecare din Slovacia și ajungere în Asia/Pacific, piață pe care entitatea rezultată din fuziune ar avea o cotă de [20-30] % și s-ar afla în spatele liderului clar de piață, DHL, cu o cotă de [60-70] %. UPS ar avea o cotă de piață de [5-10] %.

(68) După ce a analizat documentele prezentate de părți, documentele interne ale părților și rezultatele anchetei de piață, Comisia a ajuns la următoarele concluzii cu privire la sus-menționatele piețe ale serviciilor de expediere în exteriorul SEE cu ajungere în lume și pe rutele mondiale majore: cotele deținute de entitatea rezultată din fuziune pe majoritatea piețelor vor fi moderate; între FedEx și TNT nu există o concurență strânsă; TNT nu constituie o forță concurențială importantă pe aceste piețe; DHL și UPS vor avea capacitățile necesare pentru a exercita o presiune concurențială asupra entității rezultate din fuziune și după încheierea tranzacției; o mare parte din cota de piață deținută de FedEx pe aceste rute se bazează de fapt pe câțiva mari clienți ai părților, care pot trece cu ușurință la alt furnizor. Cotele de piață ale entității rezultate din fuziune rămân, așadar, extrem de volatile; rezultatele anchetei de piață au fost predominant pozitive sau neutre în ceea ce privește impactul tranzacției. În plus, s-a constatat că pe aceste piețe ar fi generate sporuri de eficiență.

(69) În consecință, având în vedere această evaluare, Comisia a concluzionat că tranzacția nu ar crea un obstacol semnificativ în calea concurenței efective pe niciuna din sus-menționatele piețe naționale de servicii de expediere a coletelor mici în exteriorul SEE cu ajungere în lume sau pe rutele mondiale majore.

4. *Impactul tranzacției asupra IMM-urilor*

(70) Anumiți participanți la ancheta de piață au fost de părere că tranzacția ar putea avea un impact mai puternic asupra IMM-urilor, în special sub forma majorărilor de preț. S-a afirmat că TNT ar oferi în prezent prețuri mai mici decât toți ceilalți integratori, fiind astfel furnizorul predilect al IMM-urilor care desfășoară activități de comerț electronic. Potrivit acestor participanți la piață, IMM-urile tind în general să apeleze la un singur furnizor, se bazează pe integratori pentru că au nevoie de diferite tipuri de servicii și nu au putere de negociere, astfel încât „plătesc cel mai mare preț", întrucât plătesc prețurile de catalog. Tranzacția ar avea ca rezultat fuziunea a două companii între care există o concurență strânsă și faptul că entitatea rezultată din fuziune nu va mai avea probabil motivația să fie „integratorul nonconformist" față de IMM-uri.

(71) Comisia a fost de părere că acest lucru nu se va întâmpla, din mai multe motive. În primul rând, Comisia a examinat în detaliu problema IMM-urilor în cadrul investigației aprofundate. Din răspunsurile la un chestionar adresat IMM-urilor a reieșit un punct de vedere similar cu cel al tuturor clienților, și anume că IMM-urilor au o părere neutră sau pozitivă despre tranzacție, în general, și despre impactul acesteia asupra ofertei și a calității serviciilor, în particular. Mai mult, în ancheta de piață nu s-a confirmat preocuparea că IMM-urile ar apela la un singur furnizor sau că ar plăti prețurile de catalog. IMM-urile care au răspuns la ancheta de piață, inclusiv cele care desfășoară activități de comerț electronic, au precizat că în general apelează la mai mulți furnizori de expediere rapidă în interiorul SEE și în exteriorul SEE. Marea majoritate a IMM-urilor respondente au indicat, de asemenea, că negociază reduceri în funcție de volum; numai câțiva respondenți nu au negociat niciodată reduceri.

(72) În al doilea rând, Comisia a considerat că nu se putea afirma despre TNT nici că ar fi „furnizor nonconformist", nici că ar fi lider de piață în sectorul IMM-urilor, din mai multe motive. Clienții TNT, ca și cei ai altor operatori, negociază cu TNT cote fixe de reducere în avans, pentru a putea să țină seama de costurile de transport. Prin urmare, TNT nu va putea să le impună clienților săi prețuri fluctuante în funcție de estimarea gradului de utilizare a capacității pe o anumită aeronavă la o anumită dată. Mai mult, elasticitatea prețurilor pe termen scurt la serviciile de expediere rapidă este foarte scăzută. Prin urmare, dacă TNT prevede că zborul său pe o anumită rută va fi în mare gol, nu ar putea crea brusc o cerere mai mare pentru expedierea de articole la data și pe ruta respective oferind reduceri clienților existenți sau potențiali. Acest lucru a fost confirmat și prin ancheta de piață, în care majoritatea IMM-urilor au indicat că încheie contracte-cadru pentru o perioadă mai lungă, în loc să cumpere servicii ad-hoc când au nevoie.

(73) În al treilea rând, faptul că TNT a desfășurat câteva campanii ocazionale care se adresau și IMM-urilor nu reflectă o poziție de piață diferită din punct de vedere structural, ci poate fi considerat parte a unui comportament concurențial normal pentru atragerea de clienți. Nu se poate afirma că TNT aplică prețuri excesiv de scăzute, în mod structural și în cadrul unui model de afaceri separat pentru IMM-uri, și nici că impune prețurile pe piață. Mai mult, TNT nu și-a mărit în mod agresiv cota de piață în segmentul IMM-urilor.

(74) În al patrulea rând, Comisia a considerat, de asemenea, astfel cum s-a menționat mai sus, că între părți nu exista o concurență deosebit de strânsă. Nu a reieșit nici că acestea ar furniza produse concepute special pentru un anumit grup de IMM-uri sau că s-ar concentra pe acești clienți, ceea ce le-ar diferenția de alți integratori care nu pot să facă sau nu fac acest lucru. Atât DHL, cât și UPS au deja pe site-ul lor web oferte de servicii adaptate pentru IMM-uri. Marea majoritate a concurenților respondenți au confirmat că cerințele IMM-urilor în legătură cu expedierile de colete mici nu diferă de cele ale altor întreprinderi și că serviciile furnizate IMM-urilor nu ar necesita mijloace sau resurse suplimentare.

(75) În consecință, având în vedere cele de mai sus, Comisia a concluzionat că tranzacția nu ar crea un obstacol semnificativ în calea concurenței efective nici în legătură cu serviciile prestate IMM-urilor.

V. **CONCLUZII**

(76) Din motivele menționate anterior, în decizie se concluzionează că tranzacția nu va crea un obstacol semnificativ în calea concurenței efective pe piața internă sau pe un segment important al acesteia.

(77) Prin urmare, concentrarea este declarată compatibilă cu piața internă și cu funcționarea Acordului privind SEE, în conformitate cu articolul 2 alineatul (2) și cu articolul 8 alineatul (1) din Regulamentul privind concentrările economice și cu articolul 57 din Acordul privind SEE.