Резюме на Решение на Комисията

от 4 октомври 2016 година

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

(Дело M.7801 — Wabtec/Faiveley Transport)

(нотифицирано под номер C(2016) 6325)

(само текстът на английски език е автентичен)

(текст от значение за ЕИП)

(2018/C 113/07)

На 4 октомври 2016 г. Комисията прие решение по дело за сливане съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета от 20 януари 2004 г. относно контрола върху концентрациите между предприятия (Регламент за сливанията) [1]*, и по-специално член 8, параграф 2 от този регламент. Неповерителен вариант на пълния текст на решението, който в зависимост от случая може да бъде под формата на предварителен вариант, може да бъде намерен на английски език на уебсайта на генерална дирекция „Конкуренция“ на следния интернет адрес: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. СТРАНИТЕ

1. Westinghouse Air Brake Technologies Corporation („Wabtec“) е установено в САЩ международно предприятие, което осъществява дейност в областта на производството и доставката на железопътно оборудване и на предоставянето на услуги в железопътния сектор. То е пазарен лидер на американския континент.

2. Faiveley Transport S.A. („Faiveley“) е установено във Франция предприятие, което осъществява дейност в областта на производството и доставката на интегрирани системи и услуги за железопътния сектор. Неговите дейности са концентрирани на европейския пазар.

3. Предприятието Wabtec е наричано по-нататък „уведомяващата страна“, а Wabtec и Faiveley са наричани заедно „страните“.

II. СДЕЛКАТА

4. Сделката се състои в придобиването от страна на Wabtec по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) от Регламента за сливанията на непряк самостоятелен контрол над цялото предприятие Faiveley посредством покупка на дялове/акции („сделката“).

III. СЪЮЗНО ИЗМЕРЕНИЕ

5. Страните имат комбиниран общ световен оборот на стойност над 2,5 милиарда евро [2] (Wabtec — 2,292 милиарда евро; Faiveley — 1,048 милиарда евро). Комбинираният общ оборот на съответните предприятия е на стойност над 100 милиона евро, а общият оборот на всяко от тях надвишава 25 милиона евро във всяка от следните държави: Германия, Франция, Италия и Обединеното кралство. Всяко от съответните предприятия има оборот в Съюза на стойност над 100 милиона евро (Wabtec […] милиона евро; Faiveley […] милиона евро), но те не реализират повече от две трети от общия си оборот в Съюза в рамките на една и съща държава членка.

6. Следователно концентрацията има съюзно измерение съгласно член 1, параграф 3 от Регламента за сливанията.

IV. ПРОЦЕДУРА

7. На 4 април 2016 г. Комисията получи уведомлението във връзка с делото.

8. На 12 май 2016 г. Комисията прие решение да започне производство в съответствие с член 6, параграф 1, буква в) от Регламента за сливанията.

9. На 17 юни 2016 г. Комисията прие решение в съответствие с член 10, параграф 3 от Регламента за сливанията, с което беше удължен с 20 дни крайният срок за приемане на окончателно решение със съгласието на уведомяващата страна.

---

[1] ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1.

[2] Оборот, изчислен в съответствие с член 5 от Регламента за сливанията и Консолидираното юрисдикционно известие на Комисията (ОВ C 95, 16.4.2008 г., стр. 1).

10. На 8 юли 2016 г. крайният срок за приемане на окончателно решение беше спрян в съответствие с член 10, параграф 4 от Регламента за сливанията и член 9 от Регламент (ЕО) № 802/2004 на Комисията ([1]) за прилагане на Регламента за сливанията. Срокът беше възобновен на 13 юли 2016 г.

11. На 25 юли 2016 г. уведомяващата страна представи на Комисията ангажименти („първи ангажименти“).

12. На 25 юли 2016 г. Комисията започна допитване до участниците на пазара, за да прецени дали първите ангажименти са подходящи, за да разсеят опасенията на Комисията във връзка с конкуренцията.

13. На 16 август 2016 г. уведомяващата страна представи на Комисията преразгледани ангажименти („окончателни ангажименти“).

V. **СЪОТВЕТНИ ПРОДУКТОВИ ПАЗАРИ** ([2])

а. **Пазар за оригинално оборудване (ПОО) и независим вторичен пазар (НВП)**

14. Търговията в сектора на влаковете обикновено се извършва на две равнища: i) продажби към производители на оригинално оборудване („ПОО“), включително производители на подвижен състав и производители на подсистеми, и ii) продажби на независимия вторичен пазар („НВП“) към влакови оператори.

15. В съответствие с констатациите в предишно дело ([3]) Комисията заключи, че тъй като НВП в голяма степен следва и отразява положението на ПОО, е подходящо пазарите за влакови системи и за подсистеми да бъдат оценени на равнището на ПОО. За компонентите, които се нуждаят от редовна подмяна по време на жизнения цикъл на един влак (например фрикционни материали и спирачни дискове), обаче Комисията оцени равнището на НВП отделно.

б. **Пневматични фрикционни спирачни системи и техните подсистеми**

16. Съществуват редица различни технически решения за намаляване на скоростта или за спиране на влак, като например фрикционни спирачки, магнитни спирачки и динамични спирачки. От значение за оценката на сделката са само фрикционните спирачки.

17. В съответствие с констатациите в предишно дело ([4]) Комисията заключи, че производството и доставката на изцяло фрикционни спирачни системи за железопътни транспортни средства представляват отделен пазар (различен от другите видове спирачки) и че може да се направи разграничение между пневматичните и хидравличните системи.

18. Освен това Комисията заключи, че пазарът за изцяло фрикционни спирачни системи вероятно е диференциран най-малко на електронно управлявани („електропневматични“) и неелектронно управлявани системи и че не може да се изключи вероятността за допълнително диференциране според вида на въпросния подвижен състав (например високоскоростен, регионален, подземен и др.). Комисията обаче не направи заключение по този въпрос, тъй като резултатът от оценката на конкуренцията се оказа един и същ при всички алтернативни варианти.

19. Освен това Комисията заключи, че съществуват отделни пазари за подсистеми на пневматичните фрикционни спирачни системи: i) спирачки за талига, ii) командни спирачни органи и iii) устройства за подаване на въздух. Комисията отбеляза също така, че за командните спирачни органи се прилагат сходни съображения по отношение на електронните и неелектронните командни спирачни органи като тези по отношение на изцяло пневматичните фрикционни спирачни системи. Пазарите за спирачки за талига, дисковите спирачки ([5]) и спирачките, действащи върху бандажа на колелата, ([6]) вероятно представляват отделни пазари. Комисията обаче не направи заключение относно точните определения на продуктовия пазар, тъй като резултатът от оценката на конкуренцията се оказа един и същ при всички алтернативни варианти.

([1]) Регламент (ЕО) № 802/2004 на Комисията от 21 април 2004 г. за прилагане на Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета за контрола върху концентрациите между предприятията (ОВ L 133, 30.4.2004 г., стр. 1).

([2]) Освен на пазарите, описани в настоящия раздел, дейностите на страните се припокриват по отношение на i) врати за влакове, ii) енергоизмервателни уреди и iii) устройства за записване на събития. Обединеният пазарен дял на страните по отношение на вратите за влакове и енергоизмервателните уреди в ЕИП обаче ще остане на равнище под 20 % и следователно не засяга пазарите. По отношение на устройствата за записване на събития обединеният пазарен дял на страните при едно алтернативно определяне на пазара ще достигне [20—30] %, но увеличението на пазарния дял ще остане едва на равнището от [0—5] процентни пункта. Поради това тези пазари не се разглеждат допълнително в настоящата бележка.

([3]) M.7538 – *Knorr-Bremse/Vossloh*, точка 36.

([4]) M.7538 – *Knorr-Bremse/Vossloh*, точка 48. В крайна сметка не беше взето решение по въпроса.

([5]) Дисковата спирачка се състои от спирачен диск и устройство със спирачни скоби, което обикновено включва спирачен цилиндър, лостов спирачен механизъм и устройство за регулиране на хлабината. Дисковата спирачка поражда спирачно действие чрез притискане на фрикционен материал (наричан „спирачна накладка“) към спирачния диск, който е монтиран или на колоос на талигата, или на колело.

([6]) Спирачката, действаща върху бандажа на колелата, обикновено се състои от спирачен цилиндър, лостов спирачен механизъм, устройство за регулиране на хлабината и държач за спирачна челюст. Спирачката върху бандажа на колелата поражда спирачно действие чрез притискане на фрикционен материал (наричан „спирачна челюст“ или „спирачна калодка“) пряко към повърхността на бандажа на колелото.

в. **Пантографи и контактни накладки**

20. Пантограф е устройството, което се използва за пренос на електроенергия от въздушни електропроводи (контактна мрежа) до железопътно превозно средство ([1]). На горната страна на плъзгача на пантографа се поставя контактна накладка, чрез която се осъществява действителният контакт с контактната мрежа.

21. Комисията заключи, че съответният пазар следва или да обхваща производството и доставката на пантографи за всички видове подвижен състав, или че пазарът следва да бъде сегментиран според вида на въпросния подвижен състав. Пазарното проучване показа по-специално, че пантографите за високоскоростни влакове могат да представляват отделен пазар (за разлика например от пантографите за основни линии и регионални електрически мотриси) Комисията обаче не направи заключение по този въпрос, тъй като резултатът от оценката на конкуренцията се оказа един и същ при всички алтернативни варианти.

22. Освен това Комисията заключи, че съществува отделен пазар за контактни накладки.

г. **Фрикционни материали**

23. Фрикционните спирачни системи действат за намаляване на скоростта или за спиране на влака чрез преобразуване на кинетичната енергия в топлинна енергия. Фрикционните материали са основна част от спирачни системи, при които притискането им към спирачен диск или към бандажа на колелото осигурява необходимото триене за преобразуване на вида на енергията.

24. Фрикционните материали за приложения за влакове имат основно два различни състава: органични и синтеровани ([2]). Те се предлагат и в две основни форми: спирачни накладки за дискови спирачки (притискане към спирачен диск) и спирачни челюсти/калодки за спирачки, действащи върху бандажа на колелата (притискане пряко към бандажа на колелото).

25. Комисията заключи, че съществува отделен продуктов пазар за i) органични накладки; ii) синтеровани накладки; iii) органични калодки; и iv) синтеровани калодки. Всеки от тези пазари следва да бъде сегментиран и на продажби на ПОО и на НВП. Комисията не взе решение по въпроса дали пазарът за синтеровани накладки следва да бъде сегментиран допълнително на твърди и гъвкави накладки, както и на шайби и накладки.

д. **Спирачни дискове**

26. Спирачните дискове са компоненти на механична спирачка за талига. Спирачните накладки се притискат в спирачните дискове, чрез което кинетичната енергия се преобразува в топлинна енергия с цел намаляване на скоростта или за спиране на влака.

27. Комисията заключи, че пазарът за спирачни дискове представлява отделен пазар. Пазарът следва да бъде сегментиран и по продажби на ПОО и на НВП.

VI. СЪОТВЕТНИ ГЕОГРАФСКИ ПАЗАРИ

28. Комисията заключи, че съответните географски пазари за всички продукти, засегнати от сделката, обхващат цялото ЕИП.

VII. ОЦЕНКА

а. **Значително възпрепятстване на ефективната конкуренция**

29. Комисията стигна до заключението, че сделката ще възпрепятства значително ефективната конкуренция на пазарите за

i) синтеровани спирачни накладки на НВП

ii) синтеровани спирачни калодки на НВП

30. Ефективната конкуренция на тези пазари ще бъде възпрепятствана значително от сделката поради следните основни причини.

31. Първо, обединеният пазарен дял на страните ще бъде висок: [60—70] % за синтерованите накладки, с нарастване от [10—20] процентни пункта, и [90—100] % за калодките, с нарастване от [0—5] процентни пункта. Оставащите конкуренти ще бъдат малко на брой — на практика единствено Federal Mogul и Knorr-Bremse — и техните размери ще бъдат значително по-малки. Освен това продажбите на Knorr-Bremse частично са зависими от продажбите на синтеровани материали от Wabtec за Knorr-Bremse.

([1]) При някои приложения, например най-вече при подземните влакове, могат да се използват различни технически решения като контактни челюсти на трета релса. Сделката засяга само въздушните пантографи.

([2]) По-рано широко е използван и чугун, но той се заменя от синтеровани и органични материали, във връзка например с разпоредби относно шума.

32. Второ, страните са близки конкуренти. Често те са одобрени доставчици за едни и същи паркове от подвижен състав и се конкурират ожесточено за големи проекти. Например неотдавна страните предложиха редица оферти с постоянно намаляващи цени, когато се конкурираха помежду си по време на търг, организиран от френския влаков оператор SNCF за доставката на синтеровани спирачни накладки за неговите влакове TGV.

33. Трето, доставчиците на органични фрикционни материали не ограничават в значителна степен доставчиците на синтеровани материали. Преходът между синтеровани и органични фрикционни материали се среща рядко и е технически трудно осъществимо.

34. Четвърто, бариерите за навлизане са високи. Разработването на синтеровани фрикционни материали изисква значителни инвестиции и тъй като продуктите са ключови компоненти за безопасността на влака, те подлежат на строги регулаторни изисквания. Навлизането на нови конкуренти след сделката не изглежда вероятно.

35. Пето, няколко участници на пазара — включително влакови оператори, производители на подвижен състав, конкуренти по отношение на фрикционните материали и един конкурент по отношение на спирачните системи — изразиха опасения. Според тях сделката ще доведе до намаляване на конкуренцията и увеличаване на цените на тези пазари.

б. **Не е налице значително възпрепятстване на ефективната конкуренция**

Изцяло фрикционни спирачни системи

36. Дейностите на страните в областта на изцяло фрикционните спирачни системи се припокриват единствено ако се оценява потенциалният сегмент на товарните вагони/(неелектронни) пневматични фрикционни системи. Обединеният пазарен дял на страните обаче остава под 20 % и следователно не възникват засегнати пазари.

37. По отношение на пътническите приложения търсенето в ЕИП е насочено към електро-пневматичните спирачни системи, които на практика са се превърнали в стандарт за всички нови проекти. Дейностите на страните не се припокриват по отношение на такива спирачни системи в ЕИП, тъй като Wabtec не разполага с изискваните в ЕИП електронни командни спирачни органи и поради това не може да ги предложи ([1]).

38. Въпреки това след фаза I от разследването си Комисията имаше опасения, че Wabtec би могло да бъде потенциален нов участник на пазара за изцяло (електронни) пневматични фрикционни спирачни системи, където понастоящем Knorr-Bremse е безспорният пазарен лидер (с дял, равняващ се най-малко на [70—80] % от пазара), а Faiveley е единственият конкурент. Wabtec е разработвало две системи за електронни командни спирачни органи, […] и […], като са налице сведения, че Wabtec е възнамерявало да ги предлага в ЕИП. След фаза II от разследването Комисията обаче заключи, че опасенията ѝ не са напълно основателни и че съгласно съответните правни норми не може да бъде установено значително възпрепятстване на ефективната конкуренция. Това се дължеше главно на следните причини.

39. Първо, продуктът на Wabtec […] би бил технически и търговски неподходящ за ЕИП. Продуктът е бил разработен в рамките на ръководен от САЩ проект, без да се вземат под внимание техническите изисквания на пазара на ЕИП, и освен това е бил твърде […] в сравнение с продуктите на конкурентите. Вътрешните документи на Wabtec показаха също така, че Wabtec не е имало очаквания по отношение на продукта на вътрешно равнище.

40. Второ, въпреки че […] вероятно би съответствал в техническо и търговско отношение в по-голяма степен на продуктите, които понастоящем конкурентите продават в ЕИП, той все още е на ранен етап на разработване и ще са необходими значителни допълнителни проектантски усилия за завършването му.

41. Трето, обратно на констатациите на Комисията от фаза I, техническите иновации на пазара се развиват динамично, но невинаги се увеличават. По време на фаза II от разследването Faiveley разкри пред Комисията, че през 2016 г. пуска нов продукт за командни спирачни органи. В техническо и търговско отношение продуктът е значително по-развит от настоящите продукти на Faiveley. Комисията заключи, че това разработване ще затрудни дори още повече навлизането на Wabtec, тъй като дружеството не само ще трябва да достигне настоящото равнище на пазара, но и да постигне нивото на новите разработки на съществуващите конкуренти. Оказа се, че например […] би бил остарял и ще се нуждае от значително ново проектиране, което прави неговото навлизане по-несигурно и във всеки случай по-късно от очакваното.

([1]) Wabtec предлага електронни командни спирачни органи извън ЕИП, например в САЩ. Регулаторните изисквания и очакванията на клиентите обаче се различават съществено и са по-строги в ЕИП.

42. Четвърто, доставчиците на подсистеми оказват конкурентен натиск. Въпреки че тези доставчици не могат да предложат изцяло фрикционни спирачни системи, редица производители на подвижен състав имат възможност да интегрират подсистеми в изцяло фрикционните спирачни системи и са използвали тази възможност като инструмент за преговори в миналото.

43. Пето, въпреки че някои участници на пазара изразиха известни опасения по отношение на изцяло фрикционните спирачни системи, други по-скоро счетоха, че сделката може да има благоприятно въздействие, като осигури възможност на Faiveley да представлява по-сериозна конкуренция за безспорния пазарен лидер Knorr-Bremse.

Фрикционни спирачни подсистеми

44. Комисията заключи, че сделката няма да породи опасения по отношение на конкуренцията, свързани с фрикционните спирачни подсистеми.

45. По отношение на механичните спирачки за талига дейностите на страните се припокриват в доставката на дискови спирачки, при която постигат приблизителен обединен пазарен дял от [30—40] %. Другите основни конкуренти обаче, Knorr-Bremse и Dako, продължават да бъдат в силна позиция. Голяма част от производителите на подвижен състав също счетоха, че ще разполагат с адекватни алтернативни варианти дори и след сделката.

46. По отношение на командните спирачни органи Комисията заключи, че се прилагат същите съображения както по отношение на изцяло (електронно-) пневматичните фрикционни спирачни системи.

47. По отношение на системите за подаване на въздух дейностите на страните не се припокриват в ЕИП, тъй като понастоящем Wabtec не предлага такива системи. Освен това Комисията не намери доказателства, че Wabtec представлява потенциален нов участник на този пазар.

Пантографи и контактни накладки

48. При пантографите обединеният пазарен дял на страните достига [30—40] %, в случай че всички видове подвижен състав се разглеждат общо. В някои потенциални подсегменти пазарният дял би бил по-висок, например [40—50] % при високоскоростните влакове и [60—70] % при локомотивите. Въпреки това поради следните основни причини Комисията заключи, че сделката не поражда опасения във връзка с конкуренцията по отношение на пантографите.

49. Първо, Комисията заключи, че пазарните дялове сами по себе си не описват изцяло позициите на участниците на пазара. Това например се дължи на ниския брой на търговете за година (по-специално при високоскоростните влакове) и произтичащата от това променливост на пазарните дялове. Освен това обемът на продажбите и съответно пазарните дялове зависят в голяма степен не от производителя на пантографи, а от успеха на влаковата платформа (стандартизирани влакове, продавани на серии, което е типично например за локомотивите), на която се инсталират пантографите.

50. Второ, страните изглежда не са много близки конкуренти и не се засичат на повечето от търговете. Изглежда имат силни позиции по отношение на пантографите за различни видове подвижен състав, като Faiveley е насочено към високоскоростните влакове, а Wabtec има по-силна позиция например при влаковете за основни линии.

51. Трето, ще има няколко оставащи конкуренти (като например Schunk, Contact, Richard, EC Engineering и Sécheron) Дори и по-малките конкуренти изглежда са мотивирани и в състояние да разработват допълнително своите продукти и по този начин да увеличат присъствието си във всички различни потенциални сегменти.

52. Четвърто, производителите на подвижен състав изглежда имат значителна роля по отношение на пантографите: В миналото те са си сътрудничили с доставчици на пантографи за разработването на нови влакове и много от тях посочиха, че биха могли да започнат вътрешно производство или да спонсорират доставчици на пантографи при необходимост. Като цяло производителите на подвижен състав изглежда имат покупателна способност.

53. И накрая, Комисията отбелязва, че във връзка с контактните накладки няма да възникнат хоризонтални припокривания, тъй като Faiveley не ги произвежда. Комисията заключи също, че сделката няма да породи опасения във вертикално отношение. Това се дължи главно на факта, че i) пазарният дял на Wabtec по отношение на контактните накладки остава на ниско равнище под [10—20] %, което показва липса на възможности за ограничаване на достъпа до производствени ресурси, и ii) страните вече удовлетворяват [50—60] % от своето търсене на контактни накладки чрез Wabtec. Няколко значими доставчици ще останат на пазара, включително Schunk, както и няколко независими доставчици, които нямат собствено производство на пантографи (като например Morgan и Mersen).

Вертикални връзки, възникнали във връзка с фрикционните материали

54. Сделката поражда вертикални връзки между i) доставката на фрикционни материали нагоре по веригата (ПОО) и ii) доставката на спирачни системи (както и спирачки за талига) надолу по веригата. Поради следните причини Комисията заключи, че тези вертикални връзки не водят до значително възпрепятстване на ефективната конкуренция.

55. По отношение на ограничаването на достъпа до производствени ресурси Комисията заключи, че слятото дружество няма да има нито възможностите, нито стимула за ограничаване на достъпа и че ограничаването на достъпа до производствени ресурси вероятно няма да окаже значително неблагоприятно въздействие върху конкуренцията надолу по веригата.

56. По-специално слятото дружество няма да бъде в състояние да ограничи достъпа на своите конкуренти надолу по веригата — като единственият такъв конкурент, който може да бъде засегнат от ограничаване на достъпа — Knorr Bremse, разполага с капацитет за производство на фрикционни материали (чрез своето съвместно предприятие ICER) и може да увеличи производството. Комисията отбеляза също, че Knorr-Bremse е сключило договор с Wabtec, според който […], като така на Knorr-Bremse се осигурява време за разработване на собствено производство.

57. Освен това Комисията заключи, че слятото дружество няма да има стимул за ограничаване на достъпа до производствени ресурси, тъй като вероятно няма да бъде в състояние да увеличи продажбите си надолу по веригата в съответстваща степен, така че да компенсира загубените печалби нагоре по веригата.

58. И накрая, окончателните ангажименти — целящи разсейване на опасенията във връзка с хоризонталната конкуренция по отношение на синтерованите фрикционни материали — също ще осигурят потенциален алтернативен източник на доставки за конкурентите надолу по веригата.

59. По отношение на ограничаването на достъпа до клиенти, което би могло да бъде свързано главно с фрикционните материали, Комисията заключи, че слятото дружество няма да има нито възможности, нито стимул за ограничаване на достъпа и че ограничаването на достъпа до клиенти вероятно няма да окаже значително неблагоприятно въздействие върху конкуренцията надолу по веригата.

60. По-специално слятото дружество няма да бъде в състояние да се ангажира с ограничаване на достъпа до клиенти, тъй като страните не са най-важните клиенти на доставчиците на фрикционни материали на ПОО (като цяло най-важният клиент е Knorr-Bremse с приблизителен дял от [70—80] % от пазара надолу по веригата). Освен това до 95 % от фрикционните материали се продават на НВП, а не на ПОО. Тъй като изглежда продажбите на НВП не зависят изцяло от продажбите на ПОО, доставчиците на слятото дружество, като например Federal Mogul, биха могли да продължат да продават на НВП, който представлява преобладаваща част от общия пазар. При органичните материали използването на два източника също се практикува по-често и се осъществява по-лесно, отколкото при синтерованите материали. Поради това потребителите биха могли да противодействат на всяка стратегия за ограничаване на достъпа, като използват два източника.

61. Освен това Комисията заключи, че слятото дружество няма да има стимул да предприема ограничаване на достъпа до клиенти, тъй като вероятно няма да бъде в състояние да извлече значителни ползи от такова поведение на пазари нагоре по веригата (поради силната позиция на Federal Mogul и присъствието на други доставчици на органични фрикционни материали) или надолу по веригата (наред с другото, поради силната позиция на Knorr-Bremse).

Спирачни дискове

62. Дейностите на страните се припокриват при доставката на спирачни дискове на НВП в ЕИП. Въпреки това Комисията заключи, че припокриването не поражда значително възпрепятстване на ефективната конкуренция.

63. По-специално обединеният пазарен дял на страните остава на невисоко равнище ([30—40] %) и няколко алтернативни конкуренти, като например Ibre и Kovis, ще останат на пазара. По-голяма част от влаковите оператори посочиха също, че ще продължат да разполагат с подходящи алтернативни доставчици след сделката.

VIII. **АНГАЖИМЕНТИ**

a. **Описание на окончателните ангажименти**

64. За да разсее горепосочените опасения по отношение на пазарите за синтеровани фрикционни накладки и спирачни калодки/челюсти в ЕИП, на 16 август 2016 г. уведомяващата страна представи окончателни ангажименти. В окончателните ангажименти бяха включени изменения, за да се вземат предвид резултатите от допитването до участниците на пазара, което Комисията проведе във връзка с първите ангажименти.

65. В окончателните ангажименти уведомяващата страна предлага да продаде целия бизнес на Faiveley за фрикционни материали — Faiveley Transport Gennevilliers (FTG), на подходящ купувач („продаваното предприятие“). FTG е предишното предприятие Carbon Lorraine, което Faiveley придоби през 2008 г.

66. Продаваното предприятие ще включва всички материални и нематериални активи на FTG и целия му персонал. Търговските отношения, които понастоящем се управляват чрез други дъщерни предприятия на Faiveley, ще бъдат прехвърлени на FTG, а в междинен период слятото дружество ще предава на продаваното предприятие запитванията на клиенти за фрикционни материали, които понастоящем се произвеждат от FTG. Освен това слятото дружество ще възложи на продаваното предприятие договор за подизпълнение за част от обема на доставките на спирачни накладки за TGV, които Wabtec доставя на SNCF, след като неотдавна спечели търг в конкуренция с Faiveley (подлежи на одобрение от страна на SNCF).

67. Също така уведомяващата страна се ангажира да гарантира, че: i) по избор на купувача той ще бъде в състояние да придобие вътрешногруповия дълг на FTG на определена максимална цена; ii) договорът за покупко-продажба ще включва схема за стимулиране на купувача да направи инвестиции в продаваното предприятие; и iii) купувачът ще бъде в състояние да извършва продажби на клиенти от железопътния сектор в международен мащаб.

б. **Оценка на окончателните ангажименти**

68. Комисията заключи, че окончателните ангажименти са адекватни и подходящи за разсейване на определените от Комисията опасения във връзка с конкуренцията. По-специално ангажиментите ще премахнат всички припокривания между страните при доставката на синтеровани спирачни накладки и спирачни калодки/челюсти.

69. Окончателните ангажименти включват подходящи мерки, чрез които да се вземе под внимание обратната информация, получена от допитването до участниците на пазара във връзка с първите ангажименти. По-специално са включени мерки за i) подобряване на структурата на капитала на продаваното предприятие чрез прехвърляне на купувача при изгодни условия на целия вътрешногрупов дълг, който FTG има понастоящем към Faiveley, ii) подходящо стимулиране на купувача да извърши инвестиции в продаваното предприятие и iii) изискване, че продаваното предприятие ще бъде купено от субект, който ще разполага с подходящ достъп до международни клиенти от железопътния сектор.

70. И накрая, Комисията отбеляза, че продаваното предприятие е било жизнеспособен конкурент на пазара за синтеровани фрикционни материали преди неговата вертикална интеграция с Faiveley. Поради това Комисията счете, че Faiveley може да бъде жизнеспособно самостоятелно предприятие, без да бъде вертикално интегрирано, и ще продължи да оказва същото равнище на конкурентен натиск на пазара за синтеровани фрикционни материали след сделката.

71. Поради това в своето проекторешение Комисията стигна до заключението, че сделката, както е изменена в окончателните ангажименти, представени от уведомяващата страна, няма да доведе до значително възпрепятстване на ефективната конкуренция по отношение на производството и доставката на синтеровани спирачни наклади или калодки/челюсти.

IX. **ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

72. В проекта се заключава, че при пълно съблюдаване на окончателните ангажименти предложената концентрация не би възпрепятствала значително ефективната конкуренция в рамките на вътрешния пазар или на съществена част от него. Поради това концентрацията следва да бъде обявена за съвместима с вътрешния пазар и Споразумението за ЕИП в съответствие с член 2, параграф 2 и член 8, параграф 2 от Регламента за сливанията и член 57 от Споразумението за ЕИП.