Резюме на Решение на Комисията

от 5 април 2017 година

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

(дело M.7878 — HeidelbergCement/Schwenk/Cemex Hungary/Cemex Croatia)

(нотифицирано под номер C(2017) 1650)

(само текстът на английски език е автентичен)

(текст от значение за ЕИП)

(2017/C 440/09)

На 5 април 2017 г. Комисията прие решение по дело за сливане съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета от 20 януари 2004 г. относно контрола върху концентрациите между предприятия ([1]), *и по-специално член 8, параграф 3 от този регламент. Неповерителен вариант на пълния текст на решението, който в зависимост от случая е под формата на предварителен вариант на автентичния език на делото, може да бъде намерен на уебсайта на Генерална дирекция „Конкуренция“ на следния адрес: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.*

I. СТРАНИТЕ И СДЕЛКАТА

(1) На 5 септември 2016 г. Комисията получи уведомление ([2]) за планирана концентрация в съответствие с член 4 от Регламентът за сливанията, с която предприятията HeidelbergCement AG („HeidelbergCement“, Германия) и Schwenk Zement KG („Schwenkt“, Германия), чрез съвместно контролираното от тях съвместно предприятие Duna-Dráva Cement Kft. („DDC“) придобиват по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) изцяло предприятията Cemex Hungária Építőanyagok Kft („Cemex Hungary“) и Cemex Hrvatska dd („Cemex Croatia“), и двете представляващи част от Cemex, S.A.B. de C.V („Cemex Group“), посредством покупка на дялове/акции („сделката“) ([3]).

(2) Продавачът, целевите дружества и купувачите извършват дейност в производството и дистрибуцията на строителни материали, по-специално цимент, инертни материали, готова смес за бетон и други свързани продукти.

(3) HeidelbergCement е производител от Германия, но извършва търговски дейности в над 40 държави в целия свят.

(4) Schwenk е командитно дружество със семейна собственост, чийто бизнес е концентриран в Германия, но извършва дейности и в Централна и Източна Европа.

(5) DDC е пълнофункционално съвместно предприятие, поравно притежавано и съвместно контролирано от HeidelbergCement и Schwenk, което извършва дейност в Унгария, Хърватия и в части от Западните Балкани (а именно Босна и Херцеговина, Сърбия, Македония, Черна гора и Албания, наричани общо „разширения регион“). Извън Унгария DDC управлява един циментов завод и 11 завода за готова смес за бетон.

(6) Cemex group е световно предприятие за строителни материали със седалище в Мексико и дейности в целия свят. Cemex Hungary се занимава главно с производство и продажба на готова смес за бетон, който се продава единствено в Унгария. Cemex Croatia се занимава с производство и дистрибуция на сив цимент, готова смес за бетон, клинкер и инертни материали. Освен износа му за Северна Африка и Близкия изток дейностите на Cemex Croatia са концентрирани главно в Хърватия и разширения регион, но предприятието извършва доставки и за Италия, Словения и Малта. Cemex Croatia има три завода за цимент и управлява четири терминала за продажби в Хърватия.

(7) Въз основа на рамков договор с Rohrdorfer Baustoffe Austria AG (дружеството, което бе предвидено да придобие Cemex Austria, дружеството майка на Cemex Hungary) HeidelbergCement и Schwenk придобиват чрез DDC дружествата Cemex Hungary и Cemex Croatia:

(8) Съгласно договор за покупко-продажба, подписан на 11 август 2015 г., DDC ще придобие от Cemex 100 % от акциите в Cemex Croatia.

(9) При успоредна сделка DDC ще придобие от Rohrdorfer Baustoffe Austria AG 100 % от акциите в Cemex Hungary.

([1]) ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1.
([2]) ОВ C 337, 14.9.2016 г., стр. 7.
([3]) За улеснение и освен ако не е посочено друго, по-нататък HeidelbergCement, Schwenk, DDC, Cemex Hungary и Cemex Croatia се наричат общо „страните“. HeidelbergCement и Schwenk се наричат „уведомяващите страни“.

(10) Придобиването на Cemex Croatia и Cemex Hungary от страна на DDC следва да се разглежда като отделна концентрация по смисъла на Регламента за сливанията. Икономическата същност на договорите е, че DDC придобива контрол над Cemex Hungary и Cemex Croatia. Придобиванията на Cemex Hungary и Cemex Croatia от страна на DDC са извършени едновременно и са свързани чрез рамковия договор между Rohrdorfer и DDC.

(11) В резултат на това сделката представлява придобиване на съвместен контрол над Cemex Hungary и Cemex Croatia от страна на HeidelbergCement и Schwenk (чрез DDC) посредством покупка на дялове/акции. Следователно сделката представлява концентрация по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) от Регламента за сливанията.

II. **ПРОЦЕДУРА**

(12) Сделката е обявена на 12 август 2015 г., а Комисията е уведомена за нея на 5 септември 2016 г.

(13) Преди да изпрати уведомление, на 22 юни 2016 г., в съответствие с член 4, параграф 4 от Регламента за сливанията, Комисията препрати оценката на въздействието върху съответните пазари в Унгария за разглеждане от страна на унгарския орган по въпросите на конкуренцията. Препращането беше последвано от представяне на обосновано мнение от страна на уведомяващите страни от 25 май 2016 г., с което страните поискаха частично препращане на Унгария. Нито от уведомяващите страни, нито от която и да е държава членка беше получено искане за препращане на някоя друга част от сделката съгласно член 4 или член 9 от Регламента за сливането.

(14) След фаза I от разследването Комисията достигна до заключението, че сделката поражда сериозни съмнения относно съвместимостта си с вътрешния пазар, и на 10 октомври 2016 г. прие решение за образуване на производство по фаза II съгласно член 6, параграф 1, буква в) от Регламента за сливанията.

(15) Въз основа на фаза II от разследването, която допълни констатациите от първоначалното проучване на пазара, на 12 декември 2016 г. Комисията изготви изложение на възраженията.

(16) На 26 януари 2017 г. уведомяващите страни представиха ангажименти съгласно член 8, параграф 2 от Регламента за сливанията, с цел да бъдат разсеяни значителните опасения относно ефективната конкуренция, породени от сделката.

(17) Консултативният комитет по сливанията обсъди проекторешението на 21 март 2017 г. и изготви положително становище. В своя доклад, представен на 30 март 2017 г., служителят по изслушването даде положително становище относно производството.

III. **ЕВРОПЕЙСКО ИЗМЕРЕНИЕ**

(18) Въпреки че сделката се осъществява чрез DDC, пълнофункционално съвместно предприятие, Комисията заключи, че поради тяхното значително участие в инициирането, организирането и финансирането на сделката HeidelbergCement и Schwenk са действителните участници, които стоят зад сделката, и следователно са „*засегнати предприятия*“ от придобиващата страна.

(19) Приложеният правен стандарт е посочен в точка 147 от Консолидираното юрисдикционно известие на Комисията ([1]):

„146. Когато придобиването се извършва от пълнофункционално съвместното предприятие с горепосочените характеристики, което действа на пазара, обикновено Комисията счита, че самото съвместно предприятие и предприятието, което е цел на поглъщането, са засегнати предприятия (но не и предприятията майки на съвместното предприятие).

147. И обратно, когато съвместното предприятие може да се разглежда само като средство на предприятията майки за целите на покупката, Комисията ще разглежда всяко едно от предприятията майки като засегнати предприятия, заедно с предприятието, което е цел на поглъщането, но не и на съвместното предприятие. Това важи особено много за случаите, когато съвместното предприятие е създадено специално за целите на придобиването на предприятието, което е цел на придобиването, или когато още не е започнало да действа, когато съществуващо съвместно предприятие няма посочените по-горе характеристики на пълнофункционално, или когато съвместното предприятие е сдружение от предприятия. Същото се отнася и за случаите, когато съществуват елементи, които сочат, че предприятията майки са всъщност истинските играчи зад цялата операция. Такива елементи могат да бъдат съществено участие на самите дружества майки в инициирането, организирането и финансирането на сделката. В тези случаи за засегнати предприятия се считат дружествата майки.“

(20) Въз основа на анализа на представените от страните сведения и вътрешни документи Комисията направи следните констатации:

(21) Сделката е била инициирана от HeidelbergCement и Schwenk, които са определили сделката като привлекателна бизнес възможност и са решили, че DDC следва да бъде придобиващото предприятие.

([1]) Консолидирано юрисдикционно известие на Комисията съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета относно контрола върху концентрациите между предприятия. (ОВ C 95, 16.4.2008 г., стр. 1).

(22) На 5 май 2015 г. HeidelbergCement и Cemex са установили контакти на високо равнище. На следващия ден между представители на HeidelbergCement и Cemex е проведено първоначално обсъждане относно сделката. До 6 май 2015 г. в HeidelbergCement вече е било взето решение, че то ще представи примерна оферта, и е поискало и получило съгласието на Schwenk да продължи. На тази дата се е провела среща, на която са присъствали изключително служители на HeidelbergCement, като е взето решение да се създаде ръководен комитет под председателството на служител на HeidelbergCement, който да включва като членове двама служители на DDC. Ръководителят на проекта по сделката, носещ пълната отговорност за нейното планиране и изпълнение, също е бил предложен и избран измежду служителите на HeidelbergCement. Впоследствие, на 7 май 2015 г., предприятие HeidelbergCement е уведомило DDC за различните решения, които е взело по отношение на планирането на сделката.

(23) Предприятие HeidelbergCement е организирало сделката, включително разработването на икономическата обосновка и структурата на сделката, изготвянето на оценката за сделката и ръководенето на окончателните преговори с Cemex. Предприятие Schwenk е било редовно уведомявано от страна на HeidelbergCement за организацията на сделката и никога не се е стремяло по какъвто и да е начин да се противопоставя на ролята на HeidelbergCement, а предприятие DDC се е придържало стриктно към решенията, взети от HeidelbergCement.

(24) HeidelbergCement и Schwenk са изготвили проект за финансирането и свързаната корпоративна структура на сделката. Предприятие HeidelbergCement е взело решение кое предприятие би трябвало да вземе заеми, дали да се създаде ново образувание за тази цел, кое предприятие би трябвало да бъде прякото придобиващо предприятие, капиталът на кои предприятия би трябвало да се увеличи и дали ще е необходимо HeidelbergCement да влее повече финансиране чрез дъщерното си дружество DDC. Предприятие Schwenk е изразило готовността си да предостави едностранно заем, с цел да се избегне издаването на гаранции за банките за обезпечаване на финансирането от страна на DDC. Освен това предприятие HeidelbergCement е избрало банките, с които да се осъществи контакт, ангажирало е консултантски фирми за финансовата надлежна проверка и е взело решения за разпределянето на нивата на дълга. Също така предприятие HeidelbergCement се е договорило с Cemex за окончателната покупна цена.

(25) Участието на Schwenk в сделката не е било ограничено до ролята на акционер, упражняващ неотменните си права в съвместно предприятие. Предприятието е одобрило сделката, ежеседмично е искало и получавало актуална информация за напредъка и е вземало участие по отношение на въпроси от общо стратегическо значение, както и на подробностите по изпълнението на сделката, включително членството в ръководен комитет за осъществяването на сделката. Комисията счита, че в правно отношение не е от значение дали предприятие Schwenk може да е участвало в сделката в различна степен от HeidelbergCement, тъй като двете дружества майки в съвместно предприятие могат да имат значително, макар и различно участие в дадена концентрация.

(26) Следователно сделката има измерение, свързано със Съюза по смисъла на член 1 от Регламента за сливанията, тъй като разглежданите предприятия, HeidelbergCement, Schwenk, Cemex Hungary и Cemex Croatia, имат общ световен оборот на стойност над 5 милиарда евро, а всяко от предприятията HeidelbergCement и Schwenk има оборот на стойност над 250 милиона евро в целия ЕС, без повече от две трети от общия им оборот в целия ЕС да се постига в рамките на една и съща държава членка.

IV. **СЪОТВЕТНИ ПАЗАРИ**

(27) Комисията представи възражения по отношение на ефектите на сделката във връзка с доставката на сив цимент в кръгови и модифицирани райони с обслужване в радиус 250 км около завода на Cemex Croatia в Сплит. Съответният продукт и географските пазари са определени, както следва:

а) **Продуктов пазар: Сив цимент**

(28) Комисията счита, че точното подсегментиране на пазара за сив цимент (според това дали циментът е насипен, или в чували, според типа и категорията на цимента) може да не се конкретизира, тъй като сделката ще доведе до значително нарушаване на ефективната конкуренция при всички възможни определения на продуктовия пазар.

(29) При оценката от гледна точка на конкуренцията обаче са взети под внимание: i) фактът, че насипният цимент съставлява 70 % от продажбите в Хърватия; ii) фактът, че по логистични причини някои доставчици са в състояние да доставят само цимент в чували; iii) диференциацията на доставчиците според класа цимент; и iv) специфичното значение на цимента от типа CEM II в Хърватия.

б) **Географски пазар: Концентрични и модифицирани зони на обслужване около циментовите заводи на страните**

(30) Сивият цимент е тежък и обемист продукт, но с твърде ниска стойност, с ограничения за разстоянията, до които може да бъде транспортиран икономически изгодно. Във връзка с това за клиенти с различни местоположения конкурентните условия постепенно ще се променят. В миналото Комисията е определила съответните географски пазари като кръгови райони на обслужване около заводите за производство.

(31) Комисията счита, че в настоящия случай подходящият радиус за кръговите райони на обслужване около заводите на страните следва да бъде 250 км геодезично разстояние. Това заключение се основава на данни от страните и други доставчици относно разстоянията на доставка с железопътен и автомобилен транспорт в Хърватия. Освен това Комисията прецизира допълнително кръговия район на обслужване с радиус 250 км около завода на Cemex в Сплит, така че да бъдат отразени конкретните разстояния за доставка до отделните клиенти и действителните условия на пътната мрежа в различните части на районите на обслужване. При този изменен подход районът на обслужване около завода в Сплит е определена като района, който може да бъде достигнат при пътуване на разстояние от 359 км с автомобилен транспорт, като в резултат на това се изключва главно Славония (в Североизточна Хърватия), където Cemex извършва ограничени продажби поради разстоянието, което трябва да бъде изминато.

(32) Комисията достигна до заключението, че може да не се конкретизира дали съответният пазар следва да бъде определен като: i) кръгови райони на обслужване с радиус 250 км около заводите на страните; или ii) модифицирани райони на обслужване с радиус 250 км около заводите на страните предвид факта, че сделката ще наруши значително ефективната конкуренция и при двата варианта на определяне на пазара. Освен това Комисията стигна до заключението, че може да не се конкретизира дали тези два варианта на определяне на пазара следва да включват територия, която е извън ЕИП (по-специално Босна и Херцеговина), тъй като във всеки случай оценката от гледна точка на конкуренцията е насочена единствено към частите от съответните пазари в ЕИП.

V. **ОЦЕНКА ОТ ГЛЕДНА ТОЧКА НА КОНКУРЕНЦИЯТА**

(33) Комисията стигна до заключението, че сделката ще наруши значително ефективната конкуренция чрез некоординирани ефекти, които могат да се изразят по-специално в създаването на господстващо положение в кръговите и модицифираните райони на обслужване с радиус 250 км около завода на Cemex Croatia в Сплит.

(34) Това заключение се основава на следните елементи:

а) **Общите пазарни дялове на страните и нарастването на пазарните дялове на пазарите ще бъдат високи**

(35) Общите пазарни дялове от продажбите на страните възлизат на [50—60] % за модифицирания район на обслужване на завода в Сплит (Cemex: [20—30]—[40—50] %; DDC: [10—20]—[20—30] %; ITC ([част от HeidelbergCement):]: [0—5] %) и на [40—50] % за модифицирания район на обслужване с радиус 250 км (Cemex: [20—30]—[30—40] %, DDC: [10—20]—[20—30] %, ITC: [0-5] %). В районите на препокриване на тези пазари със завода на DDC в Какан общите пазарни дялове възлизат на [40—50]—[60—70] % (Cemex: [20—30]—[40—50] %; DDC: [10—20]—[20—30] %; ITC: [0—5] %). На оставащия най-голям конкурент, LafargeHolcim, се падат [10—20]—[20—30] %, а на Nexe, оставащия местен производител, се падат [5—10] %.

(36) Обединените дялове на капацитета варират между [40—50] % и [50—60] % (Cemex: [30-40] %; DDC: [5—10]—[10—20] %; ITC: [0—5] %). В районите на препокриване на пазарите със завода на DDC в Какан обединените пазарни дялове също възлизат на [40—50]—[50—60] % (Cemex: [20—30]—[40—50] %; DDC: [10—20]—[20—30] %; ITC: [0—5] %). На оставащия най-голям конкурент, LafargeHolcim, се падат[10—20]—[20—30] %, а на Nexe, оставащи местен производител, се падат [5—10] %.

(37) Поради географски различия в рамките на съответните райони на обслужване пазарният дял на слятото дружество в южния регион на Хърватия, Далмация, е значително по-висок, като възлиза на [70—80]—[80—90] %. На оставащия най-голям конкурент, LafargeHolcim, се падат [10—20]— [20—30] %, а на Titan, вносител от Сърбия, се падат [5—10]-[10—20] %.

б) **Страните са близки конкуренти**

(38) Cemex Croatia е най-големият доставчик в Хърватия, а предприятието HeidelbergCement (чрез заводите на DDC в Какан/Босна и Херцеговина и Беременд/Унгария и чрез завода на Italcementi в Триест/Италия) досега е било най-големият вносител в Хърватия с [50—60] % от общия обем на вноса.

(39) DDC е близък конкурент на Cemex Croatia. Заводът на дружеството в Босна е най-близкият в географско отношение завод до Cemex Croatia в Сплит, като DDC се е насочвало агресивно към клиентите на Cemex. Освен това страните са най-близки конкуренти една на друга на югоизток от Сплит, където поради високите транспортни разходи местният производител LafargeHolcim функционира в ограничена степен само с няколко клиенти.

(40) DDC е значима конкурентна сила в Хърватия поради политиката на дружеството за увеличаване на обема на продажбите и за по-нататъшно разрастване в Хърватия, по-специално в Далмация. Очаква се сделката да допринесе за развитието на DDC от разрастващ се вносител в Хърватия в най-големия заварен оператор в Хърватия, като клиентите вече няма да могат да се възползват от конкурентния натиск от този внос.

(41) Освен това сделката ще доведе до елиминиране на конкурентния натиск от Italcementi, понастоящем контролирано от HeidelbergCement. Italcementi е значима конкурентна сила в Западна Хърватия, където присъствието на DDC е по-ограничено.

в) **Настоящите местни доставчици и вносители вече няма да ограничават в достатъчна степен страните**

(42) Освен страните основни доставчици на сив цимент в съответните райони на обслужване са местните доставчици LafargeHolcim, предприятие, управляващо един циментов завод в Коромачно (крайбрежната част на Западна Хърватия), и Nexe, местен доставчик със седалище в Нашице (Славония), както и вносители чрез сухопътен транспорт, които включват Asamer (завод, намиращ се в Лукавац в Босна и Херцеговина), Titan (завод, намиращ се в Косерич, Сърбия), W&P, (завод в Анхово, Словения) и Colacem (заводи в Италия и Албания).

(43) Разстоянието за достигане до клиентите, засегнати от припокриването на страните, води до по-големи транспортни разходи и по-ниска степен на сигурност при доставките на цимент. Това поставя по-отдалечените доставчици, независимо дали са местни доставчици, или вносители, в по-неблагоприятно конкурентно положение в сравнение със страните, които разполагат със свои производствени съоръжения, разположени най-близо до района на обслужване на другата страна.

(44) Други фактори като по-ниската степен на приемане от пазара на вносен цимент от страна на някои държави производители, както и намалените възможности за участие в бартер на търговия и за оценяване на надеждността на клиентите също засягат неблагоприятно потенциалните нови участници или вносители.

(45) Въз основа на подробен анализ на всеки един от конкурентите (местни доставчици и вносители чрез сухопътен транспорт), разглеждани поотделно и общо, Комисията стигна до заключението, че след сделката останалите конкуренти няма да представляват достатъчно ограничаващ фактор за слятото дружество. По-специално циментовият терминал на LafargeHolcim в Далмация разполага с ограничен капацитет, а след сделката останалите конкуренти няма да имат достатъчно стимули за разширяване на доставките. Понастоящем останалите конкуренти не извършват значителна дейност на пазарите, включително на техните най-силно концентрирани части в Далмация, и не са се разраствали в съседните райони, които са по-близо до техните заводи за производство, въпреки възможността да реализират по-големи маржове в сравнение с постижимите в момента на съответните пазари в Хърватия.

(46) Понастоящем вносът чрез морски транспорт не ограничава страните и след сделката няма да представлява достатъчно ограничаващ фактор за слятото дружество поради транспортните разходи и по-ниската степен на сигурност при доставките и тъй като на хърватското крайбрежие няма терминали за внос на насипен цимент.

г) **Не съществуват потенциални конкуренти, чието навлизане на пазара би било вероятно, навременно и достатъчно в задоволителна степен**

(47) Други потенциални вносители чрез сухопътен транспорт, като например предприятията Cimsa и Limak от Турция, няма да бъдат в състояние да извършват доставки на съответния пазар поради високите транспортни разходи, дължащи се на разстоянията с автомобилен транспорт между техните производствени съоръжения и Хърватия. Освен това, въпреки че производител на цимент от Италия е обмислял възможността за изграждане на завод в Хърватия, не изглежда вероятно този потенциален проект да прерасне в ефективна конкурентна сила в рамките на достатъчно кратък срок.

д) **Заплахата от реакции от страна на слятото дружество ще възпрепятства всяко навлизане и разрастване на съответния пазар**

(48) Стимулите за действителни или потенциални конкуренти за разрастване или включване в доставките на сив цимент на съответния пазар се възпрепятстват от евентуалните бъдещи реакции от страна на слятото дружество във връзка със: i) насочването към конкретни групи от клиенти на евентуалния бъдещ нов участник, или ii) стратегии за завеждане на съдебни производства, насочени по-специално към вносителите. Поведението в миналото показва, че както Cemex Croatia, така и DDC често са обмисляли и прибягвали до реакции за възпрепятстване на заплахата от конкурентно навлизане, като са създавали условия навлизането да бъде по-малко рентабилно и по-трудно.

е) **Налице е вероятност сделката да доведе до измерими увеличения на цените**

(49) Комисията установи, че документи от тогавашния период, изготвени от висшето ръководство на DDC *in tempore non suspecto*, показват, че сделката ще доведе до увеличение на цените на сив цимент.

ж) **Значителна част от вътрешния пазар**

(50) Кръговите и модифицираните райони на обслужване с радиус 250 км около завода на Cemex Croatia в Сплит представляват значителна част от вътрешния пазар, тъй като са значителни от гледна точка на площта (над 30 000 км^2), както и на населението (над 2 милиона жители), годишното потребление на цимент в тях представлява съответно 58—66 % от потреблението на цимент в Хърватия и се характеризират с трансгранична търговия.

VI. **АНГАЖИМЕНТИ**

(51) На 26 януари 2017 г. уведомяващите страни представиха ангажименти в отговор на опасенията по отношение на конкуренцията, посочени в изложението на възраженията.

а) **Описание на ангажиментите**

(52) Целта на ангажиментите е да се улесни навлизането на пазара на конкурент чрез предоставянето на достъп до циментовия терминал в Metković в Далмация.

(53) Терминалът — който представлява складово съоръжение за насипен цимент и цимент в чували с достъп за камиони, плавателни съдове и (евентуално в бъдеще) влакове — е собственост на хърватската държава, експлоатира се от пристанище Ploče и понастоящем е отдаден под наем на Cemex Croatia, но в момента се използва за продажби само спорадично. Текущият договор за наем е за срок от […] години, който до края на […] година все още не е изтекъл, и с размер на наема от около […] EUR. Съгласно ангажиментите терминалът ще се отдаде на конкурент („нов наемател“), който може да започне да извършва продажби на цимент от терминала.

(54) По-конкретно страните поеха следните ангажименти:

(55) Първо, да се прекрати отдаването под наем на Cemex Croatia и да се отмени […] на Cemex Croatia.

(56) Второ, да се намери подходящ нов наемател с възможности и стимули ефективно да се конкурира с DDC в Южна Хърватия в дългосрочен план и да се гарантира сключването на нов договор за наем най-малко за […] години при условия, които в голяма степен са сходни с условията на съществуващия договор за наем.

(57) Трето, да се гарантира, че DDC ще предостави на новия наемател подкрепа по редица въпроси. DDC ще предостави на новия наемател всички клиентски досиета за определени клиенти на DDC в Хърватия. Освен това DDC ще осигури на новия наемател логистична подкрепа чрез предоставяне на данните за контакт на транспортни предприятия, използвани от Cemex Croatia, а при варианта с новия наемател[…]. И накрая, при варианта с новия наемател DDC ежегодно ще поддържа резервно съоръжение за цимент в полза на новия наемател в завода в Сплит, който наемателят може да ползва: i) по всяко време, след като подаде предизвестие поне определен брой дни предварително, и ii) на цена, определена по специална процедура, одобрена от доверено лице.

(58) Четвърто, сделката да не се реализира, преди новият наемател и пристанището да сключат окончателен нов обвързващ договор за наем и Комисията да одобри новия наемател и условията на новия договор за наем.

б) **Оценка на представените ангажименти**

(59) Комисията стигна до заключението, че ангажиментите са недостатъчни, за да може концентрацията да се определи като съвместима с вътрешния пазар.

(60) Първо, ангажиментите се отличават със сериозни структурни недостатъци, поради които опасенията по отношение на конкуренцията не могат да бъдат разсеяни и освен това са налице несигурни елементи и рискове във връзка с тяхното ефективно и навременно изпълнение. Чрез ангажиментите позицията на слятото дружество на пазара остава почти непроменена, като така се обединява целият му капацитет за производство на цимент на съответния пазар и се стига до значително увеличаване на съвместния му производствен капацитет. Ангажиментите не засягат прехвърлянето на жизнеспособна търговска дейност, а просто предлагат възможност на новия наемател да започне напълно нов собствен бизнес с цимент в Далмация. Тази обикновена възможност е свързана с висока степен на несигурност и няма ефект, еквивалентен на прехвърляне.

(61) Второ, вероятността да се намери подходящ наемател е много малка.

(62) На първо място, налице е значителна несигурност във връзка с това, че има вероятност който и да е нов наемател — включително дружествата Titan и Asamer, които страните представиха на Комисията като такива с най-добър потенциал като наематели — своевременно да се превърне в жизнеспособен конкурент, който може трайно да се конкурира ефективно със слятото дружество. Това е така поради факта, че всички потенциални наематели, предложени от страните, вероятно ще бъдат значително по-слабо конкурентни от DDC. Освен това Titan е взело решение да не продължи преговорите за наем, след като е разбрало подробностите на бизнес предложението.

(63) Второ, Комисията не може да заключи с необходимата степен на сигурност, че Asamer — което е подписало договор за наем на терминала Metković с пристанище Ploče на 13 март 2017 г. (като наред с другото е съществувало условие Комисията да разреши сделката) — е в състояние да развива своя бизнес за сив цимент на съответните пазари като конкурентна сила, която може трайно да се конкурира ефективно със слятото дружество: i) Asamer се намира в много по-неблагоприятно положение от DDC по отношение на разходите за навлизане на пазара, ii) не е ясно как Asamer възнамерява в достатъчна степен да преодолее евентуалните затруднения при зареждането на терминала, чрез камиони или влакове, iii) Комисията не може да наложи извършването на инвестиции в инфраструктурата на терминала Metković, за да се гарантира, че Asamer ще достигне достатъчни обеми на продажбите, и iv) в миналото Asamer не е проявило агресивност в конкуренцията със страните.

(64) Трето, мащабът на коригиращото действие изглежда недостатъчен. Капацитетът на терминала в Metković вероятно ще бъде недостатъчен, за да може който и да е наемател да прерасне в жизнеспособна конкурентна сила, която може трайно да се конкурира ефективно със слятото дружество. Това се дължи на факта, че сезонният характер на търсенето в района, както и логистичните предизвикателства при доставянето на цимент до терминала ограничават неговия действителен капацитет. Освен това поради близостта на терминала Metković до Босна и Черна гора е малко вероятно капацитетът на терминала да бъде предназначен изключително за Хърватия. И накрая, за да може новият наемател да се конкурира ефективно, на терминала Metković ще бъде необходимо да има допълнителен свободен капацитет.

(65) Четвърто, налице са недостатъци по отношение на условията за изпълнение на ангажиментите. Ангажиментите не съдържат клаузи, които гарантират защитни мерки, в случай че наемодателят, пристанище Ploče, не одобри потенциалния нов наемател или уведомяващите страни не намерят подходящ потенциален нов наемател. Освен това не съществуват клаузи, които да определят, че ако в рамките на одобрения краен срок не бъде одобрен подходящ наемател, ще се счита, че страните не са изпълнили ангажиментите. Следователно е налице риск от неограничен период на търсене на подходящ наемател, евентуално неблагоприятно въздействащ на бизнеса на Cemex Croatia.

VII. **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

(66) Поради горепосочените причини в решението се заключава, че предложената концентрация ще наруши значително ефективната конкуренция чрез некоординирани ефекти, които могат да се изразят по-специално в създаването на господстващо положение в кръговите и модифицираните райони на обслужване с радиус 250 км около завода на Cemex Croatia в Сплит.

(67) Вследствие на това концентрацията беше обявена за несъвместима с вътрешния пазар и с функционирането на Споразумението за ЕИП в съответствие с член 2, параграф 3 и член 8, параграф 3 от Регламента за сливанията.