

II

(Актове, приети по силата на договорите ЕО/Евратом, чието публикуване не е задължително)

РЕШЕНИЯ

КОМИСИЯ

РЕШЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

от 26 април 2006 година

постановяващо концентрацията за съвместима с общия пазар и с действието на Споразумението за създаване на ЕИП

(Дело COMP/M.3916 — T-Mobile Austria/tele.ring)

(нотифицирано под номер C(2006) 1695)

(само текстът на немски език е автентичен)

(2007/193/ЕО)

На 26 април 2006 г. Комисията прие решение по дело за сливане съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета от 20 януари 2004 година относно контрола на концентрациите между предприятията ⁽¹⁾, и по-специално съгласно член 8, параграф 2 от този регламент. Неповерителната версия на цялото решение може да се намери на автентичния език на делото и на работните езици на Комисията на интернет страницата на Генерална дирекция „Конкуренция“ на следния адрес: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

РЕЗЮМЕ НА РЕШЕНИЕТО

- (1) Това дело засяга операция, предлагана съгласно член 4 от Регламент (ЕО) № 139/2004 („Регламент за сливанията“), по силата на която предприятието T-Mobile Austria GmbH („T-Mobile“, Австрия), част от германската група Deutsche Telekom AG („Deutsche Telekom“), придобива по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) от регламента на Съвета контрол върху цялото предприятие tele.ring Unternehmensgruppe („tele.ring“, Австрия).
- (2) T-Mobile и tele.ring са оператори на мобилни мрежи в Австрия и са активни също и на свързаните с тях пазари за крайни потребители и за търговия на едро.
- (3) Предлаганата транзакция включва придобиването на всички акции на tele.ring от T-Mobile.
- (4) Проучването на пазара установи, че на австрийския пазар за предлагане на мобилни телекомуникационни услуги за крайни потребители концентрацията би представлявала сериозна пречка за ефективната конкуренция главно чрез

едностранни ефекти. Мероприятията, предлагани от страните, обаче, са подходящи за премахването на всякакви опасения относно конкуренцията.

1. Съответни стокови пазари

- (5) Проучването на пазара за дефиниране на съответните стокови пазари потвърди, че, що се касае до пазара за доставка на мобилни телекомуникационни услуги за крайни потребители, съществува един пазар за предлагане на тези услуги и че не е необходимо да се прави по-нататъшно разграничение например по тип клиенти, гласова телефония и услуги за данни, 2G и 3G мрежи.
- (6) Що се отнася до търговията на едро за прекратяване на услугите, мрежата на всеки един оператор представлява свой собствен единен пазар, както той се разглежда в много предишни решения на Комисията и се отразява в Препоръките на Комисията 2003/311/ЕО относно съответните стокови пазари и пазари на услугите вътре в електронния комуникационен сектор ⁽²⁾.

⁽¹⁾ ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1.

⁽²⁾ ОВ L 114, 8.5.2003 г., стр. 45.

- (7) По отношение на търговията на едро с международните роуминг услуги и двете компании предлагат на клиентите си международни роуминг услуги и следователно са сключили международни споразумения за роуминг с чужди мобилни телефонни оператори. Различните австрийски мобилни телефонни мрежи са в конкуренция една с друга както за входящия, така и за изходящия трафик.

2. Съответни географски пазари

- (8) Проучването на пазара за определяне на съответните географски пазари потвърди, че географският обхват по отношение на осигуряването на мобилни телекомуникационни услуги за крайни потребители, а също и за търговията на едро с услугите за прекратяване и търговията на едро с международните роуминг услуги на едро, е национален, т.е. ограничен до Австрия.

3. Засегнати пазари и анализ на конкуренцията

- (9) Нотифицираната концентрация засяга пазара за доставка на мобилни телекомуникационни услуги за крайни потребители, на който в момента четири компании оперират мобилни телефонни мрежи, базирани на 2G/GSM и 3G/UMTS технологии и една компания — Hutchison („H3G“) — само на 3G/UMTS технология. Петте мрежови оператора предлагат на своите клиенти широк кръг от услуги. Новата компания, възникнала след транзакцията — T-Mobile/tele.ring, ще увеличи пазарния си дял до ниво (около [30—40] (*) %) в зависимост от оборота или клиентите си), близко до това на утвърдения участник на пазара Mobilkom⁽¹⁾, като остави другите две компании на трето и четвърто място (с пазарен дял съответно от около [10—20] * % за ONE и [0—10] * % за H3G). Независимите доставчици на услуги играят пренебрежимо малка роля на австрийския пазар. Също YESSS! — марката с отстъпка на ONE — има твърде ограничен пазарен дял и не може да се счита за конкурентна на същото ниво, както останалите оператори, тъй като предлага само ограничен кръг от услуги.

- (10) Предлаганата транзакция би породила некоординирани ефекти, дори и T-Mobile да не стане най-големият участник на пазара след сливането. От анализа на пазарните дялове може да се направи заключението, че през последните три години tele.ring до голяма степен е играл най-активна роля на пазара в успешното практикуване на агресивна ценова политика. По този начин той е увеличил съществено своя пазарен дял, оставяйки пазарните дялове на другите оператори предимно непроменени или дори с лек спад. Изчисляването на индекса Херфиндал-Хиршман показва, че нивото на концентрация е вече високо и би се повишило съществено след транзакцията. Докато T-Mobile настоява за икономическата целесъобразност, страните не успяха да докажат, че тя ще бъде в полза на потребителите.

(*) Части от този текст са редактирани, за да се обезпечи конфиденциалността на информацията; тези части са оградени в квадратни скоби и са отбелязани със звездичка.

⁽¹⁾ Принадлежаш към Telekom Austria.

- (11) При анализа на нивото на превключване беше установено, че половината от всички клиенти, които са се превключили, са преминали на tele.ring и повече от половината от клиентите, напуснали T-Mobile и Mobilkom, са преминали на tele.ring. Този анализ потвърждава, че tele.ring е упражнил значителен конкурентен натиск и върху двата големи оператора.

- (12) Анализът на средната цена за минута разговор въз основа на всички тарифи, прилагани от различните мрежови оператори, при който се използват данни от австрийския регулатор и потребителската асоциация AK Wien, показва, че tele.ring е била най-активният играч на пазара. Неговите цени са били сред най-ниските, които по този начин са упражнявали конкурентен натиск най-вече върху T-Mobile и Mobilkom [...]*. H3G е следвала плътно цените на tele.ring, докато ONE като трети играч на пазара по-скоро е следвала по-големите играчи T-Mobile и Mobilkom.

- (13) В общи линии стимулът за един оператор да привлича нови клиенти към съществуваща мрежа, като прави агресивни ценови оферти, се определя от размера на потребителската му база. В решението си дали да предложи агресивна ценова политика или не, всеки оператор трябва да балансира между печалбата от допълнителни приходи от нови клиенти, привлечени от по-ниските цени, и риска от намаляване на печалбата от съществуващите клиенти, на които не може да се откаже намаление на цената, поне в средносрочен и дългосрочен план. По принцип рискът от загуба от печалбата е толкова по-висок, колкото по-голяма е съществуващата потребителска база на един оператор. Следователно tele.ring е започнала с малка база клиенти, която е трябвало да увеличи чрез агресивна ценова политика, за да спечели необходимия брой клиенти. За разлика от нея нито Mobilkom, нито T-Mobile са предприели подобни стъпки в миналото, правейки особено агресивни оферти.

- (14) Допълнителен фактор, влияещ върху цените, е структурата на мрежата и мрежовият капацитет. Докато не съществуват никакви основни различия в покритието на националната мрежа от Mobilkom, T-Mobile, ONE и tele.ring, такава разлика възниква по отношение на H3G, чиято мрежа понастоящем покрива само 50 % от австрийското население. За да покрие останалата част, H3G е зависима от националното споразумение за роуминг с Mobilkom. Следователно H3G не може да направи икономии от мащаба извън собствената си мрежа и това има последици за настоящото ѝ ценообразуване.

- (15) След транзакцията T-Mobile възнамерява да направи [...] * предприятия на tele.ring и [...] *. Ето защо транзакцията не само би [...] *, но бенчмаркинговият анализ показва, че [...] *. Въпреки всичко [...] * в наличния си капацитет би имал негативно въздействие върху конкуренцията.

- (16) Въпреки това нито един от останалите конкуренти не изглежда да е в позиция да поеме ролята на tele.ring след сливането. Засега H3G не може да се разглежда като пълноценен мрежови оператор, тъй като има само ограничено мрежово покритие и зависи от националното споразумение за роуминг с Mobilkom. Нещо повече, компанията е ограничена от лимитирания честотен спектър на 3G/UMTS, до който в момента има достъп. ONE с основната си търговска марка досега няма регистрирано агресивно ценообразуване. Наскоро тя пусна търговската марка с отстъпка YESSS!, която предлага по-ниски тарифи, но предлага ограничен обхват от мобилни телефонни услуги и затова не може да се разглежда като конкуренция на същото ниво, на което са останалите оператори.
- (17) Докато страните твърдят, че стратегията за агресивна ценова политика на tele.ring скоро ще приключи, съответните вътрешни документи от tele.ring сочат [...]*. В отговорите си на изложените възражения страните настояват също, че [...]*. Въпреки това [...] * не оказва влияние върху агресивните ценови оферти на tele.ring.
- (18) На пазара на едро на прекратяване на телефонните услуги предлаганата транзакция не би довела до проблеми за конкуренцията нито на хоризонтално, нито на вертикално ниво. Няма припокриване, тъй като всяка мрежа съставлява отделен пазар и не съществува риск от ограничаване на достъпа за входящите услуги, най-вече защото цената на тези услуги е регулирана от австрийския регулатор и цените им показват тенденция към непрекъснат спад, като достигат най-ниското си ниво през 2009 г., което ще се прилага от всички оператори.
- (19) Що се отнася до пазара на едро на международен роуминг, от предлаганата транзакция няма да възникнат опасения за конкуренцията, тъй като страните, както и техните конкуренти са подписали многостранни споразумения за роуминг, обслужващи техните клиенти за осигуряване на входящ и изходящ трафик. Макар да изглежда, че се извършва предварителна селекция на роуминг партньорите, нито един от австрийските мрежови оператори не е постигнал важна позиция в областта на международния роуминг в Австрия.

Заклучение

- (20) Следователно може да се направи изводът, че предлаганата концентрация в своята нотифицирана форма е възможно да доведе до съществени пречки за ефективната конкуренция на австрийския пазар на телекомуникационни услуги за крайни потребители.

4. Ангажменти, предложени от страните

- (21) За да отговорят на горепосочените опасения за конкуренцията на пазара за доставка на мобилни телекомуникационни услуги за крайни потребители, страните поеха ангажиментите, описани по-долу.
- (22) Накратко, според ангажиментите T-Mobile трябва да продаде два честотни блока в обхвата 5 MHz 3G/UMTS, които в момента са лицензирани притежанието на tele.ring, на конкуренти с по-малки дялове, като тази продажба подлежи на одобрение от австрийския регулатор и Комисията. Поне един честотен пакет трябва да отиде в H3G ⁽¹⁾. Нещо повече, T-Mobile трябва да продаде голяма част от мобилните комуникационни съоръжения на tele.ring и само около [10—20] * % от тези съоръжения на tele.ring ще останат в T-Mobile за интегрирането на клиентите на tele.ring. Около [...] * от съоръженията на tele.ring ще преминат към H3G, а [...] * площадки ще отидат към ONE, ако ONE прояви интерес. Освен това H3G ще получи от T-Mobile [...] *.
- (23) T-Mobile и H3G са подписали юридически обвързващо споразумение „Списък с условията“ на 28 февруари 2006 г. и са се споразумели за основните условия за трансфер на честотния пакет и мобилните съоръжения [...] *.

5. Оценка на поетите ангажменти

- (24) Както се потвърди от резултатите от консултирането на участниците на пазара, проведен от Комисията, тези мероприятия могат да се сметнат за достатъчни, за да разсеят опасенията за конкуренцията на пазара за осигуряване на мобилни телекомуникационни услуги за крайни потребители.
- (25) Следователно може да се заключи, че въз основа на поетите от страните ангажменти, нотифицираната концентрация няма да доведе до съществено възпрепятстване на ефективната конкуренция на общия пазар или на съществена негова част, що се касае до осигуряването на мобилни телекомуникационни услуги за крайни потребители. Оттук следва предлаганата концентрация да се обяви за съвместима с общия пазар съгласно член 8, параграф 2 от Регламента за сливанията и член 57 от Споразумението за ЕИП.

⁽¹⁾ Виж съображение 24.