

# КОМИСИЯ

## РЕШЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

от 21 август 2007 година

за обявяване на концентрация за съвместима с общия пазар и с действието на Споразумението за ЕИП

(Дело COMP/M.4523 — Travelport/Worldspan)

(нотифицирано под номер C(2007) 3938)

(само текстът на английски език е автентичен)

(Текст от значение за ЕИП)

(2007/781/ЕО)

На 21 август 2007 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<sup>(1)</sup>, и по-специално член 8, параграф 1 от него. Неповерителна версия на пълното решение може да бъде открита на оригиналния език на делото и на работните езици на Комисията на уебсайта на Генерална дирекция „Конкуренция“ на следния адрес: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

### I. ОБОБЩЕНИЕ

- (1) Travelport LLC, дъщерно предприятие на Blackstone Group (Blackstone, САЩ), управлява Galileo — световна система за дистрибуция (GDS) и Gulliver's Travel Associates. Освен това Travelport управлява редица онлайн агенции и уебсайтове, включително ebookers, Orbitz, Cheartickets, Octopus Travel, HotelClub и RatesToGo.
- (2) Worldspan Technologies Inc. (Worldspan) предоставя пътнически услуги чрез Worldspan GDS. Предприятието се концентрира в предоставянето на GDS услуги за онлайн дистрибуция, а отскоро и за традиционни пътнически агенции, основно в сектора на туризъм за отпих и развлечения. Освен това, Worldspan предоставя ИТ услуги за авиокомпани (напр. вътрешни системи за резервация и технологични услуги за управление на полети).
- (3) Съгласно операцията, основана на препращане съгласно член 4, параграф 5 от Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета („Регламент за сливанията“), Travelport придобива по смисъла на член 3, параграф 1, буква б) от Регламента за сливанията контрол над цялото предприятие Worldspan посредством покупка на акции.
- (4) Разследването на пазара на Комисията показва, че планираната концентрация няма да причини проблеми от гледна точка на конкуренцията, вследствие на които ефективната конкуренция на общия пазар или значителна част от него да бъде възпрепятствана.

### II. ОБЯСНИТЕЛЕН МЕМОРАНДУМ

#### II.1. Съответен продуктов пазар и възможно алтернативно определяне на пазара

- (5) В предишни дела Комисията определи системите за глобална дистрибуция (GDS) като средство, предоставено на пътнически агенции, за да им позволи да получат информация и да правят резервации, свързани с предоставящите пътнически услуги, т.е. авиокомпани, хотели и предприятия за наемане на коли, които в замяна предоставят на GDS данни за предоставяните от тях продукти.
- (6) Продуктовият пазар, засегнат от тази операция, е определен в решението като пазар на електронни услуги за пътническа дистрибуция чрез GDS. Този пазар има двустранно естество с две отделни потребителски категории. Доставчиците на GDS са разположени междинно по веригата, позволявайки, от една страна, на предоставящите пътнически услуги (по-нагоре по веригата от GDS доставчика) да изпращат данните до пътническите агенции и впоследствие до крайните потребители и, от друга страна, на пътническите агенции (по-надолу по веригата от GDS доставчика) да имат достъп и да резервират пътнически данни за крайните потребители. Задълбоченото разследване потвърди тези характеристики на продуктовия пазар.
- (7) Комисията оцени, че — както посочи уведомяващата страна — съответният продуктов пазар се състои не само от GDS доставчиците, но също и от алтернативни технологии, чрез които могат да се заобиколят GDS доставчиците и да се избегнат техните услуги. Тези алтернативи са: i) метатърсачки, ii) преки връзки, iii) т.нар. „GDS новонавлизащи“ (GDS New Entrants) и iv) [supplier.coms](http://supplier.coms).

<sup>(1)</sup> ОВ L 24, 29.1.2004 г., стр. 1.

- (8) В решението бе отхвърлено включването на първите три алтернативи в съответния продуктов пазар, тъй като задълбоченото разследване показва ясно, че те или не са пълни заместители на GDS, или съществуването им и/или значението им е много ограничено за ЕИП. За да се определи дали предоставените чрез *supplier.coms* услуги са заменими с услугите GDS и дали ще са част от същия продуктов пазар, бе извършена сложна оценка, обхващаща двете страни на пазара.
- (9) В частта на пазара нагоре по веригата *supplier.coms* позволяват на предоставящите пътнически услуги да намалят значително своите средни и пределни разходи за дистрибуция, тъй като в крайна сметка си спестяват таксата за резервиране, събирана от GDS, както и възможната комисионна за закупуване, платима на пътническата агенция, извършваща резервирането чрез GDS.
- (10) Следователно конвенционалните авиокомпани могат да се конкурират по-добре с нискобюджетните превозвачи (LCCs), чието основно средство е *supplier.com*. Допълнителен стимул за предоставящите пътнически услуги да популяризират *supplier.com* е фактът, че за крайните потребители става по-трудно да пазаруват със сравняване между различните доставчици на такива услуги, тъй като трябва да се разглеждат отделните интернет сайтове. Това обяснява отчасти растежа на *supplier.com* през последните години. Съгласно данните на IATA за 2005 г. средно 25 % от всички направени продажби за 20-те най-големи авиокомпани в ЕИП са били преки продажби (в сравнение с 20 % през 2004 г. и 16 % през 2003 г.).
- (11) Задълбоченото разследване показва, че степента, до която предоставящите пътнически услуги са в състояние да прехвърлят продажбите от GDS доставчици към *supplier.com*, зависи от бизнес модела, избран от доставчика на пътнически услуги. Също така зависи от размера и поведенческия профил на крайния му потребител, който до някаква степен е „обвързан“ от пътническото съдържание чрез GDS.
- (12) В частта на пазара надолу по веригата пътническите агенции, когато извършват резервации чрез GDS, получават значителни поощрителни плащания от доставчиците на GDS, но и възможна комисионна за резервацията, плащана от предоставящите пътнически услуги. Този приход ще бъде загубен, ако пътническите агенции извършват резервациите чрез *supplier.com*. За да се компенсира тази загуба на приход, пътническите агенции ще трябва да изискват от крайния потребител такса за услугата (това от своя страна подтиква крайния потребител да си закупува билетите чрез *supplier.com* вместо чрез пътническа агенция, което допълнително намалява приходите за пътническите агенции). Следователно Комисията заключава в решението, че пътническите агенции имат силни стимули да продължат да ползват GDS и да не заместят покупките чрез GDS с такива от *supplier.coms*. Задълбоченото разследване на Комисията също така потвърди, че използването на *supplier.coms* е тромаво и му липсва гъвкавостта на инвентара и сравнимостта на цените, предлагани от GDSs.
- (13) Като приема, че заменяемостта нагоре по веригата е само частична, което запазва значителна част от резервациите на предоставящите пътнически услуги като „обвързани“ за доставчиците на GDS, както и, че заменяемостта надолу по веригата е много ограничена, решението заключава, че *supplier.coms* не следва да бъдат включени в съответния продуктов пазар, на който оперират доставчиците на GDS.
- (14) Решението признава обаче, че бързото развитие на *supplier.coms* се отразява върху условията на конкуренция на пазара за GDS услуги и ограничава пазарното поведение на слетите предприятия.

## II.2. Съответни географски пазари

- (15) Решението определя границите на географския пазар на частта на пазара нагоре по веригата като обхващащ цялото ЕИП. Световните споразумения между предоставящите пътнически услуги и GDSs обикновено включват отделни регионални схеми за ценообразуване за ЕИП, САЩ и други части на света. Таксите за резервация, които се плащат от предоставящите пътнически услуги за покупка, направена в GDS, са значително по-високи в ЕИП, отколкото в САЩ. Освен това пазарът на ЕИП е регулиран от Етичния кодекс на ЕС, докато американският пазар бе дерегулиран през 2006 г. Накрая, пазарните дялове на доставчиците на GDS се различават значително в зависимост от съответните регион и страна. Следователно Комисията заключава в решението, че условията на конкуренция в ЕИП и в САЩ се различават значително.
- (16) Решението определя частта от пазара надолу по веригата като национален по обхват, тъй като пазарните дялове на доставчиците GDS варира значително между държавите-членки. Това съответства на предишните решения на Комисията и се потвърждава от пазарното разследване. Почти всички пътнически агенции — включително онлайн пътническите агенции — все още оперират в една държава с изключение на малкото агенции, които имат общоевропейски (или световни) дейности. В рамките на ЕИП варират също таксите за абонамент, които се плащат от пътническите агенции за използването на GDS и поощрителните плащания, които получават. В допълнение Amadeus и Galileo са създали пунктове за национални продажби и услуги в почти всички държави-членки на ЕИП, за да обслужват по-добре специфичните национални пазари.

## II.3. Оценка от гледна точка на теориите на вредата

### II.3.1. Теориите на вредата

- (17) В свое решение от 3 май 2007 г. Комисията установи, че операцията повдига сериозни съмнения относно съвместимостта ѝ с общия пазар и с действието на Споразумението за ЕИП. Комисията откри производство в съответствие с член 6, параграф 1, буква в) от Регламента за сливанията.

- (18) В решението по член 6, параграф 1, буква в) бе посочено, че сливането теоретично би могло да доведе до некоординирани, както и до координирани ефекти. По отношение на некоординираните ефекти Комисията определи три теории на вредата, които счете за първостепенно приложими. В допълнение към оценката на риска от координирани ефекти Комисията концентрира задълбоченото си разследване върху некоординираните ефекти, оценявайки дали:
- сливането ще позволи на страните да използват своята силна пазарна позиция надолу по веригата по отношение на пътническите агенции, за да повишат цените за предоставящите пътнически услуги нагоре по веригата („вертикални кръстосани ефекти върху пазара“);
  - сливането би премахнало Worldspan като предполагаем „независим участник при определянето на цените“ и следователно би довело до повишаване на цените след сливането;
  - сливането би позволило на страните да използват пазарната си мощ след концентрацията спрямо пътническите агенции в държавите-членки, в които Galileo/Worldspan биха имали високи пазарни дялове.
- II.3.2. *Вертикални кръстосани ефекти върху пазара („многостранно насочване“ (multi-homing) срещу „едностранно насочване“ (single-homing)*
- (19) По време на първоначалния етап на разследването бе определен като проблем фактът, че Galileo/Worldspan биха били в състояние да пренасочат своята пазарна мощ след сливането към пътническите агенции в множество пазари надолу по веригата, за да засилят мощта си за договаряне на условия по отношение на предоставящите пътнически услуги, опериращи нагоре по веригата на пазара в ЕИП. Тази възможност за пренасочване на пазарна мощ може да се определи като „вертикален кръстосан ефект върху пазара“. Този ефект може да се опише по следния начин.
- (20) След сливането Galileo/Worldspan ще получат големи пазарни дялове със значителен прираст на пазара надолу по веригата в Ирландия, Обединеното кралство, Италия, Нидерландия, Унгария и Белгия (виж по-долу раздела относно частта от пазара надолу по веригата).
- (21) Ако доставчик на пътнически услуги има специален интерес да притежава значителна мрежа за дистрибуция в държава-членка, където слятата фирма би имала широка мрежа от пътнически агенции, Galileo/Worldspan вероятно могат да пренасочат своя пазарен дял надолу по веригата в тази държава-членка, за да получат отстъпки от доставчика на пътнически услуги при преговорите за световно споразумение. С други думи позицията за договаряне на условия на слятото предприятие спрямо предоставящите пътнически услуги може да има за резултат по-голяма пазарна мощ, отколкото би предположил пазарният дял на Galileo/Worldspan в ЕИП нагоре по веригата [20-30 %]. Тази сила за договаряне на условия вероятно може да позволи на новото предприятие да повиши едностранно цените след сливането.
- (22) Пазарът за GDS услуги се характеризира с платформа, която е изправена, от една страна, пред „многостранно насочване“, а, от друга страна, пред „едностранно насочване“. Предоставящите пътнически услуги обикновено използват „многостранното насочване“, тъй като трябва да изпратят съдържанието си към всичките четири GDS, за да получат желаното покритие на пазара, докато повечето пътнически агенции използват „едностранното насочване“, тъй като в повечето случаи една GDS е достатъчна, за да им достави необходимото съдържание за предоставяне на пътнически услуги.
- (23) Тъй като пътническите агенции използват „едностранно насочване“, GDS доставчиците имат изключителен достъп до тези агенции, които са част от съответните им мрежи от пътнически агенции. Следователно всеки GDS доставчик има в определена степен монополна власт по отношение на предоставящите пътнически услуги, на които им се налага да се обърнат към пътническа агенция, свързана изключително с една GDS. Това монополно положение позволява на GDS доставчика да таксува по-високи цени за предоставящите пътнически услуги. Тези „ренти от монополно положение“, придобити от предоставящите пътнически услуги, се използват до голяма степен, за да се покрият финансовите стимули, предоставяни на пътническите агенции.
- (24) Комисията обаче установи, че процесът на договаряне на условия между GDS доставчиците и потребителите и при двете страни на пазара е започнал да се изменя. Предоставящите пътнически услуги и пътническите агенции са започнали отскоро да засилват мощта си при договаряне на условия спрямо GDS доставчиците. Промените в относителната мощ при договаряне на условия са резултат от:
- консолидация между пътническите агенции,
  - въвеждането на преки плащания чрез supplier.com и
  - допълнителните такси, въведени от предоставящите пътнически услуги.
- (25) Освен заплахата да се прехвърли пътническо съдържание чрез supplier.com, предоставящите пътнически услуги са развили допълнително средство за натиск срещу GDS. Чрез въвеждане или заплахата от въвеждане на допълнителни такси предоставящите пътнически услуги могат да влияят върху използването на специфична GDS и да причинят загуба на поръчки в полза или на supplier.coms, или на друга GDS.
- Въздействие на сливането**
- (26) Намалването на броя на GDS доставчиците е малко вероятно да доведе до повишаване на цените в резултат на „вертикални кръстосани ефекти на пазара“ поради следните причини.

- (27) В частта на предоставящите пътнически услуги задълбоченото изследване потвърждава, че предоставящите пътнически услуги са в състояние да принудят GDS доставчиците да намалят цените си в замяна на пълно съдържание или за да избегнат допълнително таксуване спрямо техните договорно свързани пътнически агенции. В частност авиолиниите са развили набор от средства за договаряне на условия (особено, но не само supplier.coms), което им позволява да задържат част от излишъка си при преговори с GDS доставчиците. Дори в ситуация на само три GDS доставчици нито един от тях не би могъл да повиши цените, тъй като предоставящите пътнически услуги ще продължат да имат достатъчно голяма мощ за договаряне на условията, основана на: i) капацитета да прехвърлят покупки чрез интернет сайтове supplier.com, ii) налагане на допълнителни такси върху пътническите агенции, iii) разпознаването на марка във вътрешния(те) пазар(и) и iv) възможността да се развият в бъдещето нови средства за договаряне на условия. Следователно Комисията заключава в решението, че намаляване на броя на GDS доставчиците от четири на три не намалява вероятността от едностранни увеличавания на цените в резултат на „вертикалните кръстосани ефекти на пазара“.
- (28) Това заключение важи също и за други доставчици на пътнически услуги като предприятия за наемане на автомобили и хотелски вериги.
- (29) От страна на пътническите агенции ще останат на разположение достатъчен брой GDS платформи за транспортните агенции и разходите за преминаване към друга платформа не са непреодолимо препятствие за избор на друг GDS доставчик. Фактът, че GDS доставчиците трябва да създадат и поддържат достатъчно голяма мрежа от пътнически агенции, за да предизвикат търсене от страна на предоставящите пътнически услуги, поставя пътническите агенции в благоприятна позиция за договаряне на условия спрямо GDS доставчиците, дори и след премахването на един от тях.
- (30) В решението Комисията заключава, че тези елементи (мощ за ефективно договаряне на условия на предоставящите пътнически услуги и текущо или възможно развитие на допълнителни средства за договаряне) са достатъчни, за да се противодейства на възможния отрицателен ефект от сливането по отношение на намаляване от четири на три GDS доставчици, както и на възможното появяване на вертикални кръстосани ефекти.

### II.3.3. *Загубата на Worldspan като „независим участник при определянето на цените“*

- (31) Втора теория на вредата, разследвана от Комисията се отнася до Worldspan, действащ като „независим участник при определянето на цените“ в ЕИП, налагаш по-ниски цени от конкурентите си (Galileo, Sabre и Amadeus). По време на разследването на пазара бяха изразени опасения, че след прекъсването на конку-

ренцията между сливащите се предприятия цените на Worldspan ще се увеличат и ще се уеднаквят с тези на Galileo.

- (32) Въпреки това, задълбоченото разследване на Комисията показва, че тази теория на вредата не може да бъде поддържана. За да се направи извод, че сливането може да доведе до значително увеличение на цените след концентрацията от Worldspan, трябва да се покаже, че цените на Worldspan преди сливането са значително по-ниски от тези на конкурентите му, в частност Galileo, и че сливащите се страни ще имат стимули и възможност да повишат впоследствие цените на Worldspan.

#### II.3.3.1. *Worldspan няма по-ниски цени*

- (33) Уведомяващата страна предостави сравнение на най-основните видове покупки на сливащите се страни за 2006 г.: „Активният нетен сегмент“ на Galileo с „Пълното обслужване“ на Worldspan. Това показва, че ценовият списък на Worldspan е всъщност [...] отколкото този на Galileo за [...] типа варианти за закупуване на „пълна услуга“. Освен това, ако таксите на Worldspan за всяка категория покупка се изчисли средна претеглена величина за всички покупки, в зависимост от тяхната съответна тежест във всяка една от четирите категории цени на Worldspan при равнище на функционалност „Пълна услуга“, резултатът е [...] USD, докато „Активният нетен сегмент“ на Galileo за 2006 г. е [...] USD.
- (34) Следователно Комисията заключава в решението, че в повечето случаи Worldspan не е GDS с най-ниската цена за предоставящите пътнически услуги. Като цяло винаги има по-нисък ценови вариант на пазара от този на Worldspan.

#### II.3.3.2. *Worldspan е загубил пазарен дял*

- (35) Друга причина съгласно уведомяващата страна защо Worldspan не се квалифицира като независим участник при определянето на цените е, че предполагаемата му политика за ниски цени не му е позволила да разширява агресивно пазарното си присъствие. Уведомяващата страна счита обратното — че като най-малка GDS в ЕИП за повече от пет години пазарният дял на Worldspan в ЕИП не е показал признаци на растеж.
- (36) Развитието на пазарния дял на Worldspan между 2003 г. и 2006 г. показва намаляване с [0—5 %] в пазара нагоре по веригата (ЕИП). По отношение на пазара надолу по веригата пазарният дял на Worldspan е останал относително стабилен със среден годишен растеж/спад от около [0—5 %] или по-малко с изключение на Унгария, където е отбелязан растеж между 2004 г. и 2005 г. Противно на това какво може да се очаква от предприятие, което се предполага да е Маверик, пазарните дялове на Worldspan не показват общи сигнали за растеж.

(37) Накрая, съгласно уведомяващата страна Worldspan не може да се счита като независим участник при определянето на цените в ЕИП, тъй като то действа повече като получател на цената отколкото като определящ цената. Уведомяващата страна между другото обръща внимание на факта, че други GDS са били първи в ЕИП при сключване на споразумения за пълно съдържание с пет от основните авиокомпании в ЕИП. Това е потвърденото от задълбоченото разследване.

#### II.3.3.3. Galileo/Worldspan не са най-близките конкуренти помежду си

(38) Уведомяващата страна счита, че обхвата на увеличението на цените на Worldspan след сливането се намалява допълнително от факта, че Galileo и Worldspan не са най-близките конкуренти помежду си.

(39) Задълбоченото разследване потвърждава, че Galileo като цяло се разглежда от предоставящите пътнически услуги като по-силен при бизнес пътуванията, докато Worldspan е по-силен при пътуванията за отдих и развлечения и онлайн пътническите агенции. Надолу по веригата огромна част от пътническите агенции определя Amadeus като най-близкия конкурент на Galileo и на Worldspan.

#### II.3.3.4. Не са налице стимули за Worldspan да повиши цените си след концентрацията и да ги уеднакви с тези на Galileo

(40) Фактът, че сливащите се страни не са най-близките конкуренти помежду си, намалява стимулите за страните да повишат цените на Worldspan след концентрацията. Освен това намаляването на минималните печалби за страните преди сливането показва, че възможността за по-високи цени след сливането е ограничена.

(41) Възможността от по-високи цени след сливането нагоре по веригата е допълнително намалена от факта, че такова повишаване на цените ще доведе до потенциално отдръпване на съдържание от GDS на Worldspan от предоставящите пътнически услуги или налагането на допълнително таксуване от предоставящите пътнически услуги върху пътническите агенции, които използват Worldspan.

(42) Накратко, задълбоченото разследване на Комисията показва, че не са налице достатъчно доказателства, които да заключават, че Worldspan има по-ниски цени от своите конкуренти и че действа като независим участник при определянето на цените. В резултат, решението заключава, че е малко вероятно операцията да доведе до увеличаване на цените на Worldspan.

#### II.3.4. Много големи пазарни дялове на страните в частта на пазара надолу по веригата

(43) По отношение на частта на пазара надолу по веригата операцията ще доведе до високи пазарни дялове (над 40 %) в шест държави-членки със значителен прираст. В тези шест държави-членки пазарните дялове през 2006 г. варират от [40—50 %] до [70—80 %].

Държава-членка	Galileo	Worldspan	Комбиниран пазарен дял
Белгия	[20—30]	[10—20]	[40—50]
Унгария	[20—30]	[20—30]	[50—60]
Ирландия	[50—60]	[10—20]	[70—80]
Италия	[40—50]	[0—10]	[40—50]
Нидерландия	[30—40]	[20—30]	[50—60]
Обединено кралство	[40—50]	[10—20]	[50—60]

(44) Размерът на силно комбинираните пазарни дялове в тези шест държави-членки може евентуално да позволи на страните след концентрацията да действат независимо от своите конкуренти и клиенти и да експлоатират своите търговски отношения с пътническите агенции.

(45) Въпреки това, задълбоченото разследване показва, че концентрацията няма да позволи на сливащите се предприятия да упражнят пазарната мощ над пътническите агенции в тези национални пазари, където операцията ще доведе до високи съвместни пазарни дялове.

#### II.3.4.1. Тенденция на спадане в пазарния дял на Galileo

(46) Уведомяващата страна твърди, че Galileo е загубило значителни пазарни дялове във всяка държава-членка, където традиционно е имало значителен дял благодарение на историческите връзки с националните превозвачи.

(47) Намаляването на пазарните дялове на Galileo показва според уведомяващата страна, че пазарният дял на Galileo, който е над средния, не е признак за пазарна мощ. Операцията е малко вероятно да обърне тенденцията на спад в пазарния дял на Galileo, особено като се има предвид незначителната роля на Worldspan на равнище ЕИП и документираната му невъзможност да подобри пазарната си позиция на пазара в ЕИП през последните няколко години.

(48) Тенденцията в пазарните дялове на Galileo, както и незначителната роля на Worldspan на равнище ЕИП, бяха потвърдени от задълбоченото разследване.

(49) Пътническите агенции като цяло са нетни получатели, тъй като получават повече финансови стимули от GDSs, отколкото плащат като абонаментна такса на GDSs. Стимулиращите плащания значително са се увеличили през последните пет години, включително в тези държави-членки, където страните имат високи пазарни дялове (над 40 %). Задълбоченото разследване показва, че през периода 2003/2006 г. печалбите на пътническите агенции като цяло са се увеличили, докато развитието на брутните им маржове са положителни.

(50) Това развитие показва значението на пътническите агенции за GDS и отразява общото мнение сред отговорилите на задълбоченото разследване, че конкуренцията е силна между GDS доставчиците на пазара надолу по веригата.

#### II.3.4.2. Разходи за преминаване към друг доставчик

(51) Допълнителна причина защо операцията е малко вероятно да има за резултат увеличаването на цените на пазара надолу по веригата е, че, както бе потвърдено от задълбоченото разследване, разходите за преминаване към друг доставчик не са непреодолима пречка за смяна на доставчика.

(52) Въпреки че оразмеряването на разходите за смяна е трудно, както по отношение на необходимото време и обучение, така и от финансова гледна точка, все пак могат да се направят някои заключения от задълбоченото разследване. Малките пътнически агенции се нуждаят от една или няколко седмици, за да преминат от една GDS към друга; нуждите от обучение не са значителни и тяхната продуктивност не е отрицателно засегната от смяната. Въпреки това големите пътнически агенции оценяват, че необходимото време за смяна е около 12 месеца при значителни разходи (повече от 1 млн. EUR). Освен това нуждите от обучение са по-високи. В някои случаи (напр. поради техническите аспекти на смяната) финансовите разходи, както и необходимото време, могат да бъдат дори по-високи.

(53) Докато задълбоченото разследване потвърди, че разходите за смяна съществуват, то също така показва, че те не са попречили в миналото да бъдат осъществени значителни смени. През периода от 2003 г. до 2006 г. няколко пътнически агенции са се прехвърлили от Galileo на Amadeus. В допълнение, Worldspan загуби два от основните си клиента през този период, [...] и [...].

(54) Дори и да съществуват разходи за смяна, изглежда малко вероятно операцията да доведе до проблеми от гледна точка на конкуренцията, породени от високите комбинирани пазарни дялове на страните надолу по веригата. Това е така поради: i) отрицателното развитие на съвместните пазарни дялове на страните, ii) интензивната конкуренция между GDSs, дори и на тези национални пазари, където имат високи пазарни дялове надолу по веригата, което е доказано от увеличението във времето на стимулите, изплащани на пътническите агенции в тези

национални пазари, и iii) като цяло положителните мнения на пътническите агенции относно сливането, които са основани на убедеността им, че то ще създаде силна алтернатива на Amadeus.

(55) Следователно Комисията заключава в решението, че е малко вероятно да се създадат некоординирани ефекти в резултат на концентрацията по отношение на пазарите надолу по веригата.

#### II.3.5. Координирани ефекти

(56) Освен това, задълбоченото разследване анализира допълнително възможността за координирани ефекти, както на пазарите на GDS нагоре, така и надолу по веригата.

##### II.3.5.1. Нагоре по веригата

#### Достигане на условия за координация

(57) По принцип колкото е по-малко сложна и по-стабилна икономическата среда, толкова по-лесно е за предприятията да достигнат до общо съгласие относно условията на координация. В този контекст променливото търсене, значителният вътрешен растеж на някои предприятия на пазара или честото навлизане на нови предприятия може да означава, че ситуацията не е достатъчно стабилна, за да направи координацията възможна.

(58) Въпреки че през последните пет години не е имало важно навлизане на GDS пазара, развитието на пазарния дял за последните пет години потвърждава, че икономическата среда, в която се конкурират GDS в ЕИП, е предмет на значителни промени.

(59) Освен това, растежът на supplier.com през последните пет години трябва да се отчете като дестабилизиращ фактор за достигането на условия за координация в GDS пазара. Пазарното разследване също така потвърди, че повечето авиокомпании предвиждат допълнителен растеж в техните директни продажби чрез supplier.com. За предприятията за наемане на автомобили и за хотелите дистрибуцията на пътническото съдържание посредством GDS представлява сравнително малка част от резервациите им.

(60) Дори и ако горните условия не премахват напълно възможността за достигане на условия за координация между трите останали GDS доставчици на пазара нагоре по веригата, Комисията заключава в решението, че тези условия биха затруднили и направили координацията малко вероятна.

#### Контрол на отклоненията

(61) Само реалната заплаха от навременни и достатъчни наказания може да принуди предприятията да не се отклоняват от условията на координация. Това изисква пазарите да са достатъчно прозрачни, за да позволяват координиращите се предприятия да контролират в достатъчна степен дали предприятията се отклоняват.

(62) Въпреки че предоставените услуги от GDS са по-скоро от хомогенно естество, ценовата структура и предлагането на продукта на всички GDS са различни. Понастоящем в ЕИП GDS доставчиците прилагат паралелно различни видове споразумения, т.е. стандартни споразумения за участие на превозвач (PCAs) и споразумения за пълно съдържание, допълнени понякога със споразумения за участие (opt-in). Различията и разнообразието както на ценовите структури, така и на предлаганията на продукта, превръщат поддържаната координация в неизпълнима при тези споразумения. Прозрачността, оставаща на пазара, е допълнително намалена от факта, че GDS доставчиците изменят редовно предлагането на продукта и ценовите структури.

(63) Въпреки че от пазарното разследване следва, че договорите между GDS доставчиците и предприятията за наемане на автомобили и хотелите изглеждат структурно по-малко сложни, те също няма да предоставят необходимото равнище на прозрачност, което да направи координацията осъществима.

(64) Голяма част от отговорилите при пазарното разследване посочиха, че в техните споразумения с GDS съществуват клаузи за т.нар. „най-облагодетелствана нация“ (НОН). Използването на тези клаузи може да увеличи ценовата прозрачност. С пазарното разследване обаче бе потвърдено, че в повечето случаи клаузите за НОН се отнасят до задължението на предоставящите пътнически услуги да предоставят на GDS съответствие на съдържанието и следователно са само отражение на задълженията, определени в Етичния кодекс.

(65) Като отчита характеристиките на съответните пазари, и в частност ограничената степен на прозрачност, Комисията определя в решението, че ще бъде трудно за оставащите три GDS доставчици да контролират ефикасно отклоненията от координираното поведение.

#### Механизми за възпиране

(66) Координацията не може да се поддържа освен ако последствията от отклонението са достатъчно тежки, за да убедят координиращите се предприятия, че е в техен интерес да се придържат към условията на координация.

(67) Незабавните санкции чрез намаляването от страна на координиращите се GDS доставчици на налаганите такси за предоставящите пътнически услуги биха били неефективни срещу отклоняващите се GDS, тъй като не биха предизвикали смяна на доставчика от предоставящите пътнически услуги, като се отчете фактът, че те имат нужда от услугите на всичките четири GDS.

(68) По-реалистична наказателна мярка би била GDS доставчикът да предложи на дадена важна пътническа агенция, която използва услугите на отклоняваща се GDS, по-високи стимули или директни еднократни плащания, за да предизвика прехвърлянето от откло-

няваща се GDS към друга такава. Въпреки че такива мерки могат да са възможни, те биха представлявали скъпа стратегия, тъй като стимулиращите плащания за пътническите агенции трябва да са достатъчно големи, за да предизвикат смяната на GDS доставчиците.

(69) Следователно Комисията заключава в решението, че сами по себе си санкциите чрез повишени стимулиращи плащания за пътническите агенции не могат да бъдат изключени.

#### Реакции на външни лица

(70) За да бъде координацията успешна, действията на некоординиращите се предприятия и потенциалните конкуренти, както и на клиентите, трябва да не излагат на риск резултата от координацията.

(71) В настоящото дело изглежда не съществуват на пазара значителни пречки за конкуренцията, които биха дестабилизирали всякакъв опит за координация. Тези пречки биха произтичали от възможността на предоставящите пътнически услуги да задържат съдържание и да го предоставят само чрез пряк дистрибуционен канал като *supplier.com*. В допълнение, координация, която води до повишаване на цените, може да предизвика предоставящите пътнически услуги в ЕИП да инвестират повече в развитието на алтернативи на GDS, като например „GDS новонавлизащи“ или директни връзки.

(72) Като се отчитат условията, описани по-горе, и фактът, че критериите, които трябва да се изпълнят, за да се получат координационни ефекти, са кумулативни, сливането е малко вероятно да предизвика координационни ефекти на пазара на ЕС за предоставяне на GDS услуги на предоставящите пътнически услуги.

#### II.3.5.2. Надолу по веригата

##### Достигане на условията за координация

(73) Въпросът за координацията може по принцип да възникне на пазара надолу по веригата, който покрива отношенията между GDS и пътническите агенции. Пазарите надолу по веригата в ЕИП се характеризират със значителни разлики в пазарните дялове между четирите GDS доставчици в различните държави.

(74) Конкуренцията между GDS доставчиците на пазара надолу по веригата е силна и не показва сигнали за координирано поведение. През последните [...] години Galileo и Worldspan са загубили [...] пазарни дялове за сметка на Amadeus. Освен това, пазарното разследване потвърди, че понастоящем конкуренцията между GDS доставчиците за договори с пътническите агенции е интензивна — факт, който се дължи на повишаване на стимулиращите плащания през последните пет години от GDS доставчиците към пътническите агенции.

- (75) Горното предполага, че пазарните позиции на сливащите се предприятия при повечето пазари надолу по веригата са сравнително нестабилни, обстоятелство, което би усложнило постигането на споразумение относно условията на координация.

#### Контрол на отклоненията

- (76) Условията на договорите на пътническите агенции са като цяло непрозрачни, тъй като се преговарят индивидуално между пътническите агенции и GDS. GDS не са наясно относно сложните условия, предложени от конкурентите на GDS. Въпреки че може да съществува известна степен на прозрачност в резултат на вероятен обмен на информация между пътническите агенции и GDS в контекста на преговорите за сключване на договори, фактът, че повечето договори се преговарят индивидуално, намалява значително степента на прозрачност, която би могла да съществува. Следователно възможностите за успешен контрол на координираното поведение биха изглеждали доста ограничени, тъй като биха изисквали контрол на ниво съдържание, функционалности, услуги, финансова подкрепа, бонуси и други условия, които всяка GDS предлага на отделните пътнически агенции.
- (77) Като отчита ограничената степен на прозрачност в частта на пазара надолу по веригата, Комисията заключава в решението, че ще бъде трудно за оставащите три GDS доставчици да контролират ефикасно отклоненията от координираното поведение.

#### Механизми за възпиране

- (78) Механизмите за възпиране, които могат да се приложат, са като цяло същите като разглежданите по отношение на пазара нагоре по веригата.

#### Реакции на външни лица

- (79) В случай на координирано поведение, пътническите агенции нямат много незабавно налични алтернативи, които да използват. Ползването на [supplier.com](http://supplier.com) е твърде тежко за пътническите агенции и другите алтернативи на GDS понастоящем не са достатъчно развити в ЕИП, за да бъдат подходящи.
- (80) Като отчита факта, че критериите, които трябва да бъдат изпълнени, за да се докаже, че координационните ефекти са кумулативни, Комисията заключава в решението, че в частта на пазара надолу по веригата сливането също така е малко вероятно да доведе до координационни ефекти.

### III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- (81) Комисията заключава в решението, че планираната концентрация няма да причини проблеми от гледна точка на конкуренцията, вследствие на които конкуренцията на общия пазар или на значителна част от него да бъде възпрепятствана. Вследствие на това Комисията възнамерява да обяви концентрацията за съвместима с общия пазар и със Споразумението за ЕИП в съответствие с член 8, параграф 1 от Регламента за сливанията и член 57 от Споразумението за ЕИП.