



#### Obsah

#### II Sdělení

##### SDĚLENÍ ORGÁNŮ, INSTITUCÍ A JINÝCH SUBJEKTŮ EVROPSKÉ UNIE

###### Evropská komise

2016/C 450/01	Oznámení Komise – Pokyny k zadávání zakázek mezi veřejnými správami v oblasti obrany a bezpečnosti (čl. 13 písm. f) směrnice Evropského parlamentu a Rady 2009/81/ES) .....	1
2016/C 450/02	Bez námitek k navrhovanému spojení (Věc M.8109 – FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile) <sup>(1)</sup> .....	6
2016/C 450/03	Bez námitek k navrhovanému spojení (Věc M.8183 – Avnet/Premier Farnell) <sup>(1)</sup> .....	6
2016/C 450/04	Bez námitek k navrhovanému spojení (Věc M.7792 – Konecranes/Terex MHPS) <sup>(1)</sup> .....	7
2016/C 450/05	Bez námitek k navrhovanému spojení (Věc M.8241 – Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors) <sup>(1)</sup> .....	7

#### IV Informace

##### INFORMACE ORGÁNŮ, INSTITUCÍ A JINÝCH SUBJEKTŮ EVROPSKÉ UNIE

###### Evropská komise

2016/C 450/06	Úroková míra použitá Evropskou centrální bankou pro hlavní refinanční operace: 0,00 % 1. prosince 2016 – Směnné kurzy vůči euru .....	8
---------------	---	---

2016/C 450/07	Stanovisko Poradního výboru pro spojování podniků přijaté na jeho zasedání dne 11. prosince 2015 v souvislosti s návrhem rozhodnutí ve věci M.7630 – FedEx/TNT Express – Zpravodaj: Slovinsko .....	9
2016/C 450/08	Závěrečná zpráva úředníka pro slyšení – FedEx/TNT Express (Věc M.7630) .....	10
2016/C 450/09	Souhrnná zpráva o rozhodnutí Komise ze dne 8. ledna 2016, kterým se spojení prohlašuje za slučitelné s vnitřním trhem a fungováním Dohody o EHP (Věc M.7630 – FedEx/TNT Express) (oznámeno pod číslem C(2015) 9826) (1) .....	12

---

## V Oznámení

### ŘÍZENÍ TÝKAJÍCÍ SE PROVÁDĚNÍ POLITIKY HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

#### **Evropská komise**

2016/C 450/10	Předběžné oznámení o spojení podniků (Věc M.8233 – Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems) – Věc, která může být posouzena zjednodušeným postupem (1) .....	22
---------------	---	----

(1) Text s významem pro EHP

## II

(Sdělení)

## SDĚLENÍ ORGÁNŮ, INSTITUCÍ A JINÝCH SUBJEKTŮ EVROPSKÉ UNIE

## EVROPSKÁ KOMISE

## OZNÁMENÍ KOMISE

**Pokyny k zadávání zakázek mezi veřejnými správami v oblasti obrany a bezpečnosti (čl. 13 písm. f) směrnice Evropského parlamentu a Rady 2009/81/ES)**

(2016/C 450/01)

## 1. Úvod

Zadávání zakázek mezi veřejnými správami („G2G“) je metodou, která veřejným správám umožňuje pořizovat obranné vybavení, služby a stavební práce od jiných veřejných správ. Kupující veřejná správa nejedná přímo s dodavatelem obranného vybavení; prodej namísto toho provádí jiná veřejná správa, která obranné vybavení nabízí buď ze svých vlastních zásob, nebo je sama pořídila pro tento účel. G2G často, avšak nikoli výlučně, zahrnuje podporu výroby, údržbu, školení a výstavbu infrastruktury.

Transakce G2G představují nezanedbatelnou část trhu s obranným vybavením v EU. V letech 2005 až 2012 činila hodnota prodeje obranného vybavení uskutečněného mezi dvěma veřejnými správami přibližně 22,8 mld. EUR, což je asi 9 % celkových výdajů EU na obranné vybavení.

Veřejné správy se mohou pro nákup vojenského vybavení nebo služeb od jiné veřejné správy rozhodnout z celé řady důvodů. V mnoha případech G2G nabízí „prodávajícím členským státům“ možnost zbavit se nadbytečného vybavení a „kupujícím členským státům“ možnost získat obrannou schopnost za přijatelné ceny. G2G tedy může být přijatelným nástrojem, jak se vyrovnat s výzvami spojenými s rozpočtovými omezeními a restrukturalizací ozbrojených sil. Za určitých okolností může G2G představovat nejvhodnější – nebo dokonce jedinou – možnost zadání zakázky, aby byly splněny specifické požadavky na vojenské schopnosti, které jsou nutné pro zajištění interoperability nebo „operativní výhody“ ozbrojených sil členských států. G2G může být také rychlým prostředkem ke splnění naléhavých operativních požadavků.

Kromě toho je možné využít G2G jako nástroje pro spolupráci mezi členskými státy. Tak tomu může být například v případě, kdy jeden členský stát nakoupí v souladu se směrnicí vybavení nebo služby jménem všech spolupracujících členských států a následně předá části tohoto vybavení a služeb ostatním veřejným správám. Oddíly 3 až 7 tohoto oznámení se nevztahují na zakázky zadané v těchto situacích pro takové převody.

Transakce G2G mohou mít nejrůznější podobu a týkat se různých typů vybavení a služeb. Úloha průmyslu a užitek, který mu vzniká, se mohou velice lišit a v závislosti na objemu a předmětu zakázky může mít G2G značný dopad na trh. Nedostatečné prošetření všech možností zadávání zakázek a odůvodnění vybrané strategie zadávání zakázek před udělením zakázky mezi veřejnými správami může znamenat znevýhodnění jednoho nebo více hospodářských subjektů v rámci EU, v některých případech být výsledkem obcházení platných předpisů a mít negativní dopad na dobré fungování vnitřního trhu.

Ve sdělení „Směrem ke konkurenceschopnějšímu a účinnějšímu odvětví obrany a bezpečnosti“<sup>(1)</sup> z července 2013 Komise prohlásila, že zvláštní vyloučení obsažená ve směrnici Evropského parlamentu a Rady 2009/81/ES<sup>(2)</sup> „lze vykládat způsobem narušujícím správné uplatňování této směrnice. To by mohlo ohrozit rovné podmínky na vnitřním trhu.

(1) Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů, COM(2013) 542 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013DC0542&rid=1>.

(2) Úř. věst. L 216, 20.8.2009, s. 76.

Komise proto zajistí, aby se tyto výjimky vykládaly restriktivně a nebyly zneužívány k obcházení směrnice.“ Aby tak mohla učinit, Komise oznámila svůj záměr předložit po konzultaci s členskými státy pokyny k těmto vyloučením, počínaje zakázkami udělovanými veřejnou správou jiné veřejné správě<sup>(1)</sup>.

Účelem tohoto oznámení je nabídnout vodítka stanovením osvědčených postupů pro použití tohoto vyloučení při zadávání veřejných zakázek, aby se tím zejména snížilo riziko obcházení práva EU. Tímto oznámením se nezavádějí žádné další povinnosti nebo předpoklady pro použití tohoto vyloučení nad rámec platných právních předpisů EU. Není právně závazné. K právně závaznému výkladu práva EU je oprávněn pouze Soudní dvůr Evropské unie (dále jen „Soudní dvůr“).

## 2. Právní rámec

Podle článku 2 směrnice 2009/81/ES (dále jen „směrnice“) musí být zakázky v oblasti obrany a bezpečnosti zadávány v souladu s ustanoveními této směrnice.

Ustanovení čl. 13 písm. f) směrnice vylučuje zakázky zadávané veřejnou správou jiné veřejné správě, jež se týkají i) dodávek vojenského vybavení či citlivého vybavení, ii) stavebních prací a služeb přímo souvisejících s tímto vybavením nebo iii) stavebních prací a služeb pro výhradně vojenské účely či citlivých stavebních prací a citlivých služeb.

1. bod odůvodnění, který stanoví, že „národní bezpečnost zůstává výhradní odpovědností jednotlivých členských států v oblasti jak obrany, tak bezpečnosti“, je relevantní ve vztahu k tomuto vyloučení, neboť národní bezpečnost může být důvodem, proč členské státy uvažují o zadávání veřejných zakázek G2G.

30. bod odůvodnění směrnice stanoví, že „s ohledem na zvláštní povahu odvětví obrany a bezpečnosti by měly být z oblasti působnosti této směrnice vyloučeny nákupy vybavení a stavebních prací a služeb jedné veřejné správy od druhé“. Zvláštním znakem tohoto sektoru je rozsah, v jakém je zadávání zakázek v oblasti obrany a bezpečnosti ovlivňováno národní bezpečností, např. nutnou interoperabilitou se spojenci.

Podle čl. 1 odst. 9 směrnice se rozumí „veřejnou správou vláda či regionální nebo místní správa členského státu či třetí země“. To znamená, že zakázky, které byly uzavřeny jinými veřejnými zadavateli, jako jsou veřejnoprávní subjekty nebo veřejné podniky, nebo jejich jménem, nemohou být vyloučeny na základě čl. 13 písm. f).

Pouze zakázky uzavřené výlučně mezi dvěma veřejnými správami mohou tvořit „zakázky zadávané veřejnou správou jiné veřejné správě“ ve smyslu čl. 13 písm. f) směrnice. Veřejné zakázky G2G na dodávky v zásadě stanoví převod vlastnického práva z prodávající veřejné správy na kupující veřejnou správu<sup>(2)</sup>. Naopak skutečnost, že jedna veřejná správa poskytuje konkurujícímu hospodářskému subjektu záruky za dobré provedení nebo podobné formy podpory, nestačí pro použití vyloučení na tuto zakázku. Kromě toho se vyloučení týká pouze zakázek mezi dvěma veřejnými správami; netýká se tudíž souvisejících smluv uzavřených mezi prodávající veřejnou správou a hospodářským subjektem.

V článku 11 směrnice o použití vyloučení se uvádí, že „žádné z pravidel, postupů, programů, dohod, ujednání či smluv uvedených v tomto oddíle nesmí být použito za účelem obcházení ustanovení této směrnice“. Kromě toho musí být podle ustálené judikatury Soudního dvora Evropské unie (dále jen „Soudní dvůr“) ustanovení o povolení výjimek z pravidel EU pro zadávání veřejných zakázek, vykládáno restriktivně<sup>(3)</sup>. Zároveň Soudní dvůr rozhodl, že „výklad této výjimky však musí být v souladu s cíli, které sleduje“. Tato zásada restriktivního výkladu tak neznamená, že by výrazy použité k vymezení výjimky „měly být vykládány způsobem, který by tuto výjimku zbavoval jejich účinků“<sup>(4)</sup>.

<sup>(1)</sup> Zpráva Komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů, COM(2014) 387 final, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0387&rid=1>.

<sup>(2)</sup> Tím není dotčen čl. 1 odst. 4 směrnice, podle něhož se „zakázkou na dodávky“ rozumí zakázka jiná než zakázka na stavební práce, jejímž předmětem je koupě, leasing, nájem nebo koupě na splátky výrobků, s možností následné koupě nebo bez ní“.

<sup>(3)</sup> Viz mimo jiné věc C-337/06 Bayerischer Rundfunk, bod 64.

<sup>(4)</sup> Viz věc C-19/13 Fastweb, bod 40.

Podle judikatury Soudního dvora je pro výklad ustanovení práva Evropské unie namíste vzít v úvahu nejen jejich znění, ale zároveň kontext, ve kterém se nacházejí, a cíle sledované právní úpravou, jejíž jsou součástí<sup>(1)</sup>. To zejména znamená, že při výkladu a uplatňování čl. 13 písm. f) se musí vzít v úvahu cíle směrnice. Tyto cíle jsou mimo jiné stanoveny v 2. a 3. bodě odůvodnění, v nichž se říká, že „postupné vytváření evropského trhu s obranným vybavením je nezbytné pro posílení evropské obranné technologické a průmyslové základny (...)“ a že „členské státy se shodují na tom, že je třeba podporovat, rozvíjet a udržovat evropskou obrannou technologickou a průmyslovou základnu, která se zakládá na schopnostech a je kompetentní a konkurenceschopná. Aby bylo tohoto cíle dosaženo, mohou členské státy použít různých nástrojů v souladu s právem [Unie] směřujících ke skutečnému evropskému trhu s obranným vybavením a rovným podmínkám jak na evropské, tak na celosvětové úrovni.“

Zakázky, které nespádají do působnosti směrnice, mohou přesto podléhat pravidlům a zásadám Smlouvy o fungování Evropské unie (SFEU). Neexistuje ovšem judikatura Soudního dvora k otázce, do jaké míry se mohou pravidla a zásady SFEU uplatňovat na zakázky, na které se použije vyloučení podle čl. 13 písm. f) směrnice.

### 3. Analýza trhu

Z výše uvedeného vyplývá, že veřejní zadavatelé mohou v řádně odůvodněných případech rozhodnout o udělení zakázky jiné veřejné správě za použití vyloučení podle čl. 13 písm. f) směrnice.

Rozhodnutí o udělení zakázky jiné veřejné správě by měla předcházet přiměřená analýza, při níž by bylo jednoznačně zjištěno, že zadání určité zakázky jiné veřejné správě je jedinou nebo nejlepší možností pro splnění požadavků na zadávání zakázek zjištěných kupující veřejnou správou.

Při této analýze by se mělo především zjistit, zda hospodářská soutěž neexistuje nebo není prakticky možná (viz oddíl 4), nebo zda se hospodářská soutěž pro zadání zakázky naopak zdá možná (viz oddíl 5). Při posuzování, zda hospodářská soutěž neexistuje nebo není prakticky možná nebo naopak, zda se zdá možná, mohou veřejní zadavatelé rozhodnout, že svou analýzu omezí na vnitřní trh.

Tato analýza obsahuje přiměřené posouzení trhu přizpůsobené tržním podmínkám a specifickým požadavkům, které může být provedeno rovněž před závěrečným stanovením požadavku. Například by veřejný zadavatel mohl na svých internetových stránkách zveřejnit oznámení s žádostí o informace s cílem zahájit technický dialog podle 49. bodu odůvodnění směrnice, aby tak dal případným hospodářským subjektům možnost se k navrhovanému požadavku vyjádřit, čímž by mohla být zjištěna alternativní řešení.

Veřejní zadavatelé by měli své analýzy zdokumentovat, aby byli v případě potřeby schopni na základě podpůrné dokumentace prokázat, že jsou jejich rozhodnutí odůvodněná.

To je v souladu s účinnými postupy zadávání veřejných zakázek, zejména vzhledem k obecným rozpočtovým omezením, jakož i s předpisy a normami řádného finančního řízení. Kromě toho se významně omezuje riziko, že dojde k problémům s právem Unie a vnitrostátním právem. Pokud jde o právo EU, minimalizuje se riziko, že by bylo rozhodnutí veřejného zadavatele udělit zakázku jiné veřejné správě za použití vyloučení podle čl. 13 písm. f) úspěšně napadeno, zejména z důvodů obcházení směrnice (článek 11) a/nebo porušení předpisů a zásad Smlouvy.

### 4. Neexistující nebo prakticky nemožná hospodářská soutěž

Určité zakázky mohou být na základě své povahy zadány jen jiným veřejným správám. Tak tomu může být v případě, kdy jeden členský stát poskytuje jinému členskému státu vojenský výcvik. Takové zakázky jsou zpravidla udělovány v rámci vojenské spolupráce mezi státy. Jelikož neexistují komerční alternativy, nemají žádný dopad na fungování vnitřního trhu.

Kromě toho mohou nastat případy, kdy z analýzy uvedené v oddíle 3 jasně vyplývá, že komerční hospodářská soutěž neexistuje nebo není v praxi možná.

Některé okolnosti, za nichž hospodářská soutěž v komerčním prostředí neexistuje nebo není prakticky možná, mohou být pro zadávání zakázek G2G relevantní (např. jediný provozovatel z technických důvodů nebo na základě výlučných práv, naléhavost, dodatečné dodávky, opakování stavebních prací a služeb).

<sup>(1)</sup> Viz mimo jiné věc 292/82 Merck, bod 12; věc C-34/05 Schouten, bod 25; věc C-433/08 Yaesu Europe, bod 24 a věc C-112/11 Ebookers.com, bod 12.

V těchto situacích možná nemají veřejní zadavatelé žádnou schůdnou alternativu, která by umožňovala udělit zakázku přímo jiné veřejné správě. Mimo jiné se může jednat o tyto situace: i) požadavky zjištěné veřejným zadavatelem mohou být z technických důvodů nebo z důvodů souvisejících s ochranou výlučných práv splněny pouze jednou určitou veřejnou správou; ii) veřejný zadavatel stojí před naléhavými provozními požadavky, jedná se např. o naléhavost způsobenou krizí nebo mimořádnou naléhavost z důvodu nepředvídatelných událostí; iii) dodatečné dodávky od původní prodávající veřejné správy jsou potřebné jako částečná náhrada nebo jako rozšíření stávajících dodávek a změna zdroje dodávek není prakticky možná z důvodů souvisejících s interoperabilitou. V úvahu přicházejí i další okolnosti, za kterých je od počátku jasné, že výzva k účasti v soutěži by nevedla k větší hospodářské soutěži nebo lepším výsledkům v zadávání zakázek než zadávání G2G.

V případech, kdy se veřejní zadavatelé domnívají, že hospodářská soutěž neexistuje nebo není v praxi možná, by měli své analýzy zdokumentovat (viz oddíl 3), aby byli v případě potřeby schopni na základě podpůrné dokumentace prokázat, že jsou jejich rozhodnutí odůvodněná.

Veřejným zadavatelům, kteří se odvolávají na čl. 13 písm. f) směrnice, protože hospodářská soutěž neexistuje nebo není v praxi možná, se doporučuje, aby své rozhodnutí oznámili zveřejněním buď volně formulovaného textu v *Úředním věstníku EU* (viz oddíl 5), nebo oznámení o dobrovolné průhlednosti *ex ante*. Tímto zveřejněním zadání zakázky mimo působnost směrnice veřejný zadavatel oznámí své rozhodnutí o zadání zakázky jiné veřejné správě na základě čl. 13 písm. f) v případech, kdy hospodářská soutěž neexistuje nebo není v praxi možná. Zveřejněný text nebo oznámení o dobrovolné průhlednosti *ex ante* obsahuje popis zamýšlené transakce G2G, který má hospodářské subjekty informovat a poskytnout jim možnost předložit veřejnému zadavateli alternativní řešení, která doposud mohla být přehlížena.

Podle „Přílohy D3 – Obrana a bezpečnost“ oznámení o dobrovolné průhlednosti *ex ante* je veřejný zadavatel povinen zadání veřejné zakázky bez předchozího zveřejnění oznámení o zahájení zadávacího řízení odůvodnit. Veřejní zadavatelé, kteří zveřejní oznámení o dobrovolné průhlednosti *ex ante* za okolností popsanych v tomto odstavci, by zvolili možnost podle odstavce 2 „zakázka nespadá do působnosti směrnice“ a své rozhodnutí krátce zdůvodnili.

V zájmu transparentnosti se veřejným zadavatelům rovněž doporučuje, aby zveřejnili – *ex post* – oznámení o zadání zakázky G2G, např. na svých internetových stránkách nebo prostřednictvím prohlášení pro sdělovací prostředky. Určité informace se však nemusejí uveřejňovat, pokud by poskytnutí takových informací bránilo vymahatelnosti práva nebo bylo jinak v rozporu s veřejným zájmem, zejména zájmy v oblasti obrany a/nebo bezpečnosti, či na újmu oprávněným obchodním zájmům.

## 5. Hospodářská soutěž se zdá možná: oznámení před zadáním zakázky a stanovení zadávací strategie

Může se stát, že veřejní zadavatelé, kteří zvažují nákup od jiné veřejné správy – na základě analýzy podle oddílu 3, si nejsou jisti, zda hospodářská soutěž pro splnění jejich specifických požadavků na zadávání zakázek neexistuje nebo není v praxi možná.

V zájmu účinného zadávání veřejných zakázek a splnění standardů řádného finančního řízení a s cílem vyhnout se právním rizikům by veřejní zadavatelé měli v těchto případech provést podrobnější průzkum trhu tím, že zveřejní své požadavky oznámením před zadáním zakázky. Tímto podrobnějším průzkumem trhu se má zjistit, zda by alespoň jeden hospodářský subjekt v EU mohl skutečně soutěžit o splnění požadavků veřejného zadavatele (tj. byl schopen nabídnout podobné nebo lepší řešení než G2G). To veřejným zadavatelům umožní stanovení konečné strategie zadávání veřejných zakázek (G2G nebo komerční zadávání zakázek) s plnou znalostí trhu.

V této souvislosti je možné učinit oznámení před zadáním zakázky mimo jiné těmito způsoby:

- v *Úředním věstníku Evropské unie* (Úř. věst.),
- ve vnitrostátních úředních věstnících nebo portálech o veřejných zakázkách,
- oznámením na internetových stránkách nebo portálech veřejných zadavatelů o veřejných zakázkách,
- v odborných časopisech (jako doplňující způsob oznámení).

V případech, kdy z analýzy trhu jasně vyplývá, že jsou všichni potenciální dodavatelé známi, může být alternativou ke zveřejnění zaslání žádostí o informace těmto potenciálním dodavatelům.

Pokud z analýzy trhu jasně nevyplývá, že jsou všichni potenciální dodavatelé známi, doporučuje se veřejným zadavatelům, aby před zadáním zakázky zveřejnili volně formulované informační oznámení v Úř. věst. EU. V této specifické situaci mají veřejní zadavatelé možnost požádat o zveřejnění volně formulovaného textu v Úř. věst. EU (ojs@publications.europa.eu), pokud nejsou standardní formuláře vhodné. Veřejní zadavatelé mají rovněž možnost použít oznámení o dobrovolné průhlednosti *ex ante* (viz oddíl 4).

Informace obsažené v tomto informačním oznámení před zadáním zakázky nebo v žádosti o informace se mohou omezovat na obecný popis požadavků a uvedení dostupných rozpočtových prostředků. Veřejní zadavatelé by měli výslovně uvést, že dokončují svou strategii zadávání veřejných zakázek, která může vést k udělení zakázky jiné veřejné správě nebo k zahájení formálního zadávacího řízení podle směrnice. Veřejní zadavatelé by měli rovněž zmínit, že dávají potenciálním hospodářským subjektům možnost doložit, že jsou ekonomicky a technicky schopni splnit požadavky.

Veřejní zadavatelé by rovněž mohli vyzvat potenciální hospodářské subjekty, aby zaujali k navrhovaným požadavkům stanovisko a nabídli řešení, která by mohla usnadnit hospodářskou soutěž nebo nabídnout větší efektivitu nákladů. Pokud by se veřejní zadavatelé rozhodli pro tento způsob, musí zajistit, aby bylo dodržováno rovné zacházení a nedocházelo k narušování hospodářské soutěže.

Veřejní zadavatelé mohou zároveň kontaktovat jiné veřejné správy, aby prověřili, zda mohou být jejich požadavky splněny prostřednictvím G2G.

Veřejní zadavatelé využijí informace, které získali oznámením a z diskusí s dalšími veřejnými správami, aby stanovili svou konečnou strategii zadávání veřejných zakázek s plnou znalostí trhu.

## 6. Jednání s veřejnými správami

Pokud veřejní zadavatelé dospějí na základě nestranného posouzení informací získaných oznámením před zadáním zakázky k závěru, že je udělení určité zakázky jiné veřejné správě jedinou nebo nejlepší možností ke splnění jejich požadavků, zahájí s touto veřejnou správou (veřejnými správami) jednání a nakonec udělí zakázku G2G na základě vyloučení podle čl. 13 písm. f) směrnice.

Aby se zajistilo, že budou požadavky veřejných zadavatelů splněny co nejlepším možným způsobem v souladu s účinnými metodami zadávání veřejných zakázek, a s cílem vyhnout se právním rizikům by veřejní zadavatelé měli vést jednání s veřejnými správami nestranně. To je obzvláště důležité, existuje-li několik vládních nabídek a je-li dopad na vnitřní trh značný.

Konečný výběr by měl být založen na objektivních kritériích, jako jsou kvalita, cena, technická úroveň, funkční vlastnosti, provozní náklady, náklady životního cyklu, poprodejní servis a technická pomoc, datum dodání, zabezpečení dodávek, interoperabilita a operativní vlastnosti.

Veřejní zadavatelé by měli v každém případě své analýzy zdokumentovat, aby byli v případě potřeby schopni na základě podpůrné dokumentace prokázat, že jsou jejich rozhodnutí odůvodněná.

## 7. Zadávání veřejných zakázek v rámci směrnice

Naopak, pokud z nestranného posouzení informací získaných oznámením před zadáním zakázky vyloučí, že je jeden nebo více hospodářských subjektů z EU schopno nabídnout řešení s větší efektivitou nákladů než zadání G2G, a pokud neexistuje objektivní odůvodnění zadat zakázku jiné veřejné správě, zahájí veřejní zadavatelé zadávací řízení podle směrnice. V tomto případě se musí dodržet příslušná ustanovení směrnice.

**Bez námitek k navrhovanému spojení**  
**(Věc M.8109 – FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile)**

(Text s významem pro EHP)

(2016/C 450/02)

Dne 22. září 2016 se Komise rozhodla nevznášet proti výše uvedenému oznámenému spojení námitky a prohlásit jej za slučitelné s vnitřním trhem. Základem tohoto rozhodnutí je ustanovení čl. 6 odst. 1 písm. b) nařízení Rady (ES) č. 139/2004<sup>(1)</sup>. Úplné znění rozhodnutí je k dispozici pouze v angličtině a bude zveřejněno poté, co z něj budou odstraněny případné skutečnosti, jež mají povahu obchodního tajemství. Znění tohoto rozhodnutí bude k dispozici:

- v oddílu týkajícím se spojení podniků na internetových stránkách Komise věnovaných hospodářské soutěži (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Tato internetová stránka umožňuje vyhledávat jednotlivá rozhodnutí o spojení podniků, a to podle společnosti, čísla případu, data a indexu hospodářského odvětví,
- v elektronické podobě na internetových stránkách EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=cs>) pod číslem 32016M8109. Stránky EUR-Lex umožňují přístup k evropskému právu po internetu.

---

<sup>(1)</sup> Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1.

**Bez námitek k navrhovanému spojení**  
**(Věc M.8183 – Avnet/Premier Farnell)**

(Text s významem pro EHP)

(2016/C 450/03)

Dne 6. října 2016 se Komise rozhodla nevznášet proti výše uvedenému oznámenému spojení námitky a prohlásit jej za slučitelné s vnitřním trhem. Základem tohoto rozhodnutí je ustanovení čl. 6 odst. 1 písm. b) nařízení Rady (ES) č. 139/2004<sup>(1)</sup>. Úplné znění rozhodnutí je k dispozici pouze v angličtině a bude zveřejněno poté, co z něj budou odstraněny případné skutečnosti, jež mají povahu obchodního tajemství. Znění tohoto rozhodnutí bude k dispozici:

- v oddílu týkajícím se spojení podniků na internetových stránkách Komise věnovaných hospodářské soutěži (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Tato internetová stránka umožňuje vyhledávat jednotlivá rozhodnutí o spojení podniků, a to podle společnosti, čísla případu, data a indexu hospodářského odvětví,
- v elektronické podobě na internetových stránkách EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=cs>) pod číslem 32016M8183. Stránky EUR-Lex umožňují přístup k evropskému právu po internetu.

---

<sup>(1)</sup> Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1.



**Bez námitek k navrhovanému spojení**  
**(Věc M.7792 – Konecranes/Terex MHPS)**  
**(Text s významem pro EHP)**  
(2016/C 450/04)

Dne 8. srpna 2016 se Komise rozhodla nevznášet proti výše uvedenému oznámenému spojení námitky a prohlásit jej za slučitelné s vnitřním trhem. Základem tohoto rozhodnutí je ustanovení čl. 6 odst. 1 písm. b) ve spojení s čl. 6 odst. 2 nařízení Rady (ES) č. 139/2004<sup>(1)</sup>. Úplné znění rozhodnutí je k dispozici pouze v angličtině a bude zveřejněno poté, co z něj budou odstraněny případné skutečnosti, jež mají povahu obchodního tajemství. Znění tohoto rozhodnutí bude k dispozici:

- v oddílu týkajícím se spojení podniků na internetových stránkách Komise věnovaných hospodářské soutěži (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Tato internetová stránka umožňuje vyhledávat jednotlivá rozhodnutí o spojení podniků, a to podle společnosti, čísla případu, data a indexu hospodářského odvětví,
- v elektronické podobě na internetových stránkách EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=cs>) pod číslem 32016M7792. Stránky EUR-Lex umožňují přístup k evropskému právu po internetu.

---

<sup>(1)</sup> Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1.

---

**Bez námitek k navrhovanému spojení**  
**(Věc M.8241 – Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors)**  
**(Text s významem pro EHP)**  
(2016/C 450/05)

Dne 28. listopadu 2016 se Komise rozhodla nevznášet proti výše uvedenému oznámenému spojení námitky a prohlásit jej za slučitelné s vnitřním trhem. Základem tohoto rozhodnutí je ustanovení čl. 6 odst. 1 písm. b) nařízení Rady (ES) č. 139/2004<sup>(1)</sup>. Úplné znění rozhodnutí je k dispozici pouze v angličtině a bude zveřejněno poté, co z něj budou odstraněny případné skutečnosti, jež mají povahu obchodního tajemství. Znění tohoto rozhodnutí bude k dispozici:

- v oddílu týkajícím se spojení podniků na internetových stránkách Komise věnovaných hospodářské soutěži (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Tato internetová stránka umožňuje vyhledávat jednotlivá rozhodnutí o spojení podniků, a to podle společnosti, čísla případu, data a indexu hospodářského odvětví,
- v elektronické podobě na internetových stránkách EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=cs>) pod číslem 32016M8241. Stránky EUR-Lex umožňují přístup k evropskému právu po internetu.

---

<sup>(1)</sup> Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1.

## IV

(Informace)

## INFORMACE ORGÁNŮ, INSTITUCÍ A JINÝCH SUBJEKTŮ EVROPSKÉ UNIE

## EVROPSKÁ KOMISE

Úroková míra použitá Evropskou centrální bankou pro hlavní refinanční operace <sup>(1)</sup>:**0,00 % 1. prosince 2016**Směnné kurzy vůči euru <sup>(2)</sup>**1. prosince 2016**

(2016/C 450/06)

**1 euro =**

měna	směnný kurz	měna	směnný kurz		
USD	americký dolar	1,0627	CAD	kanadský dolar	1,4240
JPY	japonský jen	121,39	HKD	hongkongský dolar	8,2422
DKK	dánská koruna	7,4401	NZD	novozélandský dolar	1,5008
GBP	britská libra	0,84098	SGD	singapurský dolar	1,5175
SEK	švédská koruna	9,7935	KRW	jihokorejský won	1 241,64
CHF	švýcarský frank	1,0764	ZAR	jihoafrický rand	14,9575
ISK	islandská koruna		CNY	čínský juan	7,3176
NOK	norská koruna	8,9628	HRK	chorvatská kuna	7,5450
BGN	bulharský lev	1,9558	IDR	indonéska rupie	14 394,27
CZK	česká koruna	27,061	MYR	malajsijský ringgit	4,7434
HUF	maďarský forint	313,96	PHP	filipínské peso	52,833
PLN	polský zlotý	4,4676	RUB	ruský rubl	67,7700
RON	rumunský lei	4,5042	THB	thajský baht	37,901
TRY	turecká lira	3,7032	BRL	brazilský real	3,6597
AUD	australský dolar	1,4378	MXN	mexické peso	21,9342
			INR	indická rupie	72,6370

<sup>(1)</sup> Míra použití při poslední operaci provedené před uvedeným dnem. V případě obchodní soutěže s proměnlivou mírou se jako úroková míra použije mezní míra.

<sup>(2)</sup> Zdroj: referenční směnné kurzy jsou publikovány ECB.

**Stanovisko Poradního výboru pro spojování podniků přijaté na jeho zasedání dne 11. prosince 2015 v souvislosti s návrhem rozhodnutí ve věci M.7630 – FedEx/TNT Express**

**Zpravodaj: Slovinsko**

(2016/C 450/07)

1. Poradní výbor souhlasí s Komisí, že oznámená operace představuje spojení ve smyslu čl. 3 odst. 1 písm. b) nařízení o spojování.
  2. Poradní výbor souhlasí s Komisí, že oznámené spojení má význam pro celou Unii ve smyslu čl. 1 odst. 2 nařízení o spojování.
  3. Poradní výbor souhlasí s Komisí, pokud jde o vymezení relevantních výrobních a zeměpisných trhů uvedené v návrhu rozhodnutí.
  4. Poradní výbor souhlasí zejména s tím, že existuje samostatný výrobní trh pro mezinárodní služby expresního doručování malých balíkových zásilek v rámci EHP, jakož i samostatný výrobní trh pro služby doručování malých balíkových zásilek mimo EHP zahrnující služby expresního a obvyčejného doručení, přičemž oba trhy jsou vnitrostátního rozsahu.
  5. Poradní výbor souhlasí s posouzením Komise, že mezi integrátory nejsou strany zvláště blízkými konkurenty a subjekt vzniklý spojením bude po jeho provedení omezen svými konkurenty na trzích pro mezinárodní služby expresního doručování v rámci EHP a služby doručování mimo EHP.
  6. Poradní výbor souhlasí s posouzením Komise, že navrhované spojení pravděpodobně nepovede k zásadnímu narušení účinné hospodářské soutěže na žádném z 30 vnitrostátních trhů pro poskytování mezinárodních služeb expresního doručování v rámci EHP.
  7. Poradní výbor souhlasí s posouzením Komise, že v důsledku spojení dojde rovněž k významnému zefektivnění na trzích pro mezinárodní služby expresního doručování v rámci EHP.
  8. Poradní výbor souhlasí s posouzením Komise, že navrhované spojení pravděpodobně nepovede k zásadnímu narušení účinné hospodářské soutěže na žádném z 30 vnitrostátních trhů pro poskytování služeb doručování mimo EHP do celého světa ani na žádném z 30 vnitrostátních trhů pro doručování mimo EHP do všech šesti hlavních částí světa.
  9. Poradní výbor souhlasí s posouzením Komise, že v důsledku spojení dojde rovněž k zefektivnění na trzích pro služby doručování mimo EHP.
  10. Poradní výbor souhlasí s hodnocením Komise, že spojení neodstraní významnou konkurenční sílu na trhu a že další integrátoři (DHL, UPS) budou i nadále vyvíjet konkurenční tlak, i pokud jde o služby pro malé a střední podniky.
  11. Poradní výbor souhlasí s Komisí, že navrhované spojení významně nenaruší účinnou hospodářskou soutěž na vnitřním trhu či na jeho podstatné části, a může být proto prohlášeno za slučitelné s vnitřním trhem a fungováním Dohody o EHP v souladu s čl. 2 odst. 2 a čl. 8 odst. 1 nařízením o spojování a článkem 57 Dohody o EHP.
-

**Závěrečná zpráva úředníka pro slyšení <sup>(1)</sup>****FedEx/TNT Express****(Věc M.7630)**

(2016/C 450/08)

**I. SOUVISLOSTI**

1. Dne 26. června 2015 Evropská komise (dále jen „Komise“) obdržela oznámení o navrhovaném spojení (dále jen „spojení“) podle článku 4 nařízení o spojování <sup>(2)</sup>, kterým podnik FedEx Corporation („FedEx“) hodlá získat výhradní kontrolu nad podnikem TNT Express N.V. („TNT“) ve smyslu čl. 3 odst. 1 písm. b) nařízení o spojování prostřednictvím veřejné nabídky na převzetí podle nizozemského práva. Podnik FedEx je dále uváděn rovněž jako „oznamující strana“ a podniky FedEx a TNT jsou dále označovány jako „strany“.

**II. ŘÍZENÍ****Rozhodnutí podle čl. 6 odst. 1 písm. c) a přístup ke klíčovým dokumentům**

2. Dne 31. července 2015 přijala Komise rozhodnutí zahájit řízení podle čl. 6 odst. 1 písm. c) nařízení o spojování, v němž shledala, že spojení vyvolává vážné pochybnosti, pokud jde o její slučitelnost s vnitřním trhem a Dohodou o EHP (dále jen „rozhodnutí podle čl. 6 odst. 1 písm. c)“).
3. Dne 12. srpna 2015 předložily strany k rozhodnutí podle čl. 6 odst. 1 písm. c) své písemné připomínky.
4. Na žádost oznamující strany ze dne 17. srpna 2015 jí byly v tentýž den předány nedůvěrné verze některých klíčových podání předložených třetími stranami, která byla shromážděna během první fáze šetření a která doplňují dokumenty již oznamující straně odeslané. Další klíčová podání předložená třetími stranami byla oznamující straně poskytována průběžně během druhé fáze.

**Prodloužení lhůty**

5. Dne 12. srpna 2015 byla na žádost stran prodloužena lhůta pro přijetí konečného rozhodnutí o dvacet pracovních dnů podle čl. 10 odst. 3 druhého pododstavce nařízení o spojování.

**Třetí zúčastněná osoba**

6. Na základě písemné žádosti ze dne 15. října 2015 byla společnost United Parcel Service Inc. (dále jen „UPS“) dne 21. října 2015 uznána jako zúčastněná třetí osoba. Podle čl. 16 odst. 1 prováděcího nařízení o spojování <sup>(3)</sup> informovalo GŘ pro hospodářskou soutěž společnost UPS dopisem ze dne 27. října 2015 o povaze a předmětu řízení a vyzvalo ji, aby předložila dodatečné písemné připomínky, se zohledněním skutečnosti, že společnost UPS se již s GŘ pro hospodářskou soutěž setkala a předložila v průběhu šetření daného spojení několik dokumentů, čímž uplatnila své právo být slyšena podle čl. 18 odst. 4 nařízení o spojování.

Ve svém písemném podání ze dne 4. listopadu 2015 adresovaném jak GŘ pro hospodářskou soutěž, tak úředníkovi pro slyšení oznámila společnost UPS své stanovisko týkající se spojení, přičemž tvrdila, že Komise neposkytla žádné informace o povaze a předmětu řízení, které by nebyly již veřejně známé na základě tiskové zprávy Komise IP/15/5463 ze dne 31. července 2015. Společnost UPS se proto domnívala, že Komise nesplnila právní požadavky stanovené ve výše uvedeném čl. 16 odst. 1 prováděcího nařízení o spojování.

GŘ pro hospodářskou soutěž odpovědělo společnosti UPS dopisem ze dne 11. listopadu 2015, v němž uvedlo, že hloubka a podrobnosti podání společnosti UPS ze dne 4. listopadu 2015 ukázaly, že společnost UPS byla dostatečně informována o povaze a předmětu řízení v projednávané věci, tak aby mohla vyjádřit své stanovisko. GŘ pro hospodářskou soutěž kromě toho vyjádřilo ochotu spolupracovat se společností UPS a poskytnout jí další příležitost k vyjádření jejího stanoviska během následného jednání, ke kterému skutečně došlo dne 18. listopadu 2015.

<sup>(1)</sup> Podle článků 16 a 17 rozhodnutí předsedy Evropské komise 2011/695/EU ze dne 13. října 2011 o mandátu úředníka pro slyšení v určitých řízeních ve věcech hospodářské soutěže (Úř. věst. L 275, 20.10.2011, s. 29) (dále jen „rozhodnutí 2011/695/EU“).

<sup>(2)</sup> Nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků (Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1) (dále jen „nařízení o spojování“).

<sup>(3)</sup> Nařízení Komise (ES) č. 802/2004, kterým se provádí nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků (Úř. věst. L 133, 30.4.2004, s. 1; oprava: Úř. věst. L 172, 6.5.2004, s. 9) (dále jen „prováděcí nařízení o spojování“).

V dopise ze dne 25. listopadu 2015 zaslaném úředníkovi pro slyšení však společnost UPS zastává názor, že omezenost poskytnutých informací společnosti UPS neumožňuje vykonávat svá práva obhajoby, a společnost UPS proto žádá o další podrobné informace zejména ohledně odůvodnění Komise a předběžných závěrů jejího šetření.

Žádost společnosti UPS jsem přezkoumal ve světle článku 18 nařízení o spojování a článků 11 a 16 prováděcího nařízení o spojování, příslušné judikatury a účasti společnosti UPS na řízení Komise. Dospěl jsem k závěru, že pokud jde o právo společnosti UPS být slyšena jako uznaná zúčastněná třetí osoba, byla společnost UPS o povaze a předmětu řízení podle článku 16 prováděcího nařízení o spojování dostatečně informována. Společnost UPS byla navíc do řízení v projednávané věci úzce zapojena, takže mohla účinně vykonávat své právo být slyšena v souladu s čl. 18 odst. 4 nařízení o spojování. Na základě uvedených skutečností jsem zamítl žádost společnosti UPS rozhodnutím podle čl. 7 odst. 2 písm. d) rozhodnutí 2011/695/EU.

### III. NÁVRH ROZHODNUTÍ

7. Návrh rozhodnutí Komise stanoví bezpodmínečné schválení spojení podle čl. 8 odst. 1 nařízení o spojování.

Vzhledem k tomu, že hloubkový průzkum trhu nepotvrdil vážné pochybnosti, jež byly původně vzneseny v rozhodnutí podle čl. 6 odst. 1 písm. c), má Komise v současné době za to, že toto spojení nevede k zásadnímu narušení účinné hospodářské soutěže na relevantních trzích, a proto nebylo oznamujícím stranám zasláno žádné prohlášení o námitkách.

### IV. ZÁVĚREČNÉ POZNÁMKY

8. Kromě výše uvedené žádosti společnosti UPS jsem neobdržel žádnou další procesní žádost nebo stížnost od žádné strany.
9. Mým celkovým závěrem je, že účinný výkon procesních práv všech stran v této věci byl zajištěn.

V Bruselu dne 18. prosince 2015.

Joos STRAGIER

---

**Souhrnná zpráva o rozhodnutí Komise**  
**ze dne 8. ledna 2016,**  
**kterým se spojení prohlašuje za slučitelné s vnitřním trhem a fungováním Dohody o EHP**  
**(Věc M.7630 – FedEx/TNT Express)**  
*(oznámeno pod číslem C(2015) 9826)*  
**(Pouze anglické znění je závazné)**  
**(Text s významem pro EHP)**  
*(2016/C 450/09)*

*Dne 8. ledna 2016 přijala Komise rozhodnutí ve věci spojení podniků podle nařízení Rady (ES) č. 139/2004 ze dne 20. ledna 2004 o kontrole spojování podniků<sup>(1)</sup>, a zejména podle čl. 8 odst. 1 uvedeného nařízení. Úplné znění rozhodnutí bez důvěrných informací je k dispozici v závazném jazykovém znění na internetových stránkách Generálního ředitelství pro hospodářskou soutěž na adrese: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)*

### I. ZÚČASTNĚNÉ STRANY

- 1) Společnost FedEx Corporation („FedEx“ – Spojené státy americké) poskytuje zákazníkům a podnikům v celosvětovém měřítku široké spektrum služeb v oblasti dopravy, elektronického obchodu a služeb podnikům. Centrála sítě společnosti FedEx pro oblast EHP sídlí v Paříži. Společnost TNT Express NV („TNT“ – Nizozemsko) působí v oblasti doručování malých balíkových zásilek a spedičních služeb. Evropská síť společnosti TNT má svou centrálu v belgickém Lutychu (Liège).

### II. TRANSAKCE A VÝZNAM PRO EU

- 2) Dne 7. dubna 2015 oznámily společnosti FedEx a TNT (dále jen „zúčastněné strany“ nebo „subjekt vzniklý spojením“) uzavření podmíněčné dohody, podle níž společnost FedEx na základě veřejné nabídky získává všechny vydané a nespáčené akcie společnosti TNI s cílem nabytí kontroly společností FedEx nad společností TNT (dále jen „transakce“).
- 3) Transakce zahrnuje nabytí výhradní kontroly společností FedEx nad společností TNT a představuje spojení ve smyslu čl. 3 odst. 1 písm. b) nařízení (ES) č. 139/2004 („nařízení o spojování“). Má význam pro celou Unii podle čl. 1 odst. 2 nařízení o spojování.

### III. POSTUP

- 4) Dne 26. června 2015 byla transakce formálně oznámena Komisi podle článku 4 nařízení o spojování.
- 5) Dne 31. července 2015 dospěla Komise k závěru, že transakce vyvolává vážné pochybnosti o slučitelnosti s vnitřním trhem, a přijala rozhodnutí o zahájení řízení v souladu s čl. 6 odst. 1 písm. c) nařízení o spojování (dále jen „rozhodnutí o zahájení řízení“).
- 6) Dne 12. srpna 2015 předložily zúčastněné strany své písemné připomínky k rozhodnutí o zahájení řízení a téhož dne byla na žádost zúčastněných stran prodloužena lhůta pro přijetí konečného rozhodnutí v této věci o dvacet pracovních dnů podle čl. 10 odst. 3 druhého pododstavce nařízení o spojování.
- 7) Rozhodnutím úředníka pro slyšení ze dne 21. října 2015 byla společnost UPS uznána jako zúčastněná třetí osoba podle čl. 18 odst. 4 nařízení o spojování.
- 8) Hlubkové šetření umožnilo rozptýlit obavy z narušení veřejné soutěže, jež byly předběžně vyjádřeny v rozhodnutí o zahájení řízení. Nebylo přijato žádné prohlášení o námitkách.
- 9) Dne 11. prosince 2015 byl návrh rozhodnutí projednán s členskými státy v poradním výboru pro kontrolu spojování podniků, který k němu vydal kladné stanovisko. Úředník pro slyšení vydal ve své zprávě, která byla předložena dne 18. prosince 2015, kladné stanovisko k řízení.
- 10) Dne 8. ledna 2016 přijala Komise postupem podle čl. 8 odst. 1 nařízení o spojování rozhodnutí prohlašující spojení za slučitelné s vnitřním trhem a s Dohodou o EHP (dále jen „rozhodnutí“).

<sup>(1)</sup> Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1.

#### IV. POSOUZENÍ Z HLEDISKA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

##### A. Úvod

- 11) Rozhodnutí se zaměřuje na trh poskytování služeb doručování malých balíkových zásilek. Jakýkoli případný přesah činností obou zúčastněných stran v oblastech nákladní dopravy a spedice nevede ke vzniku dotčených trhů.
- 12) Společnosti FedEx i TNT jsou poskytovateli služeb doručování malých balíkových zásilek v rámci EHP a z EHP do míst určených mimo EHP. Obě jsou takzvanými „poskytovateli integrovaných logistických služeb“, což znamená, že mají plnou provozní kontrolu nad všemi aktivy v oblasti dopravy, dostatečné zeměpisné pokrytí na celosvětové úrovni, paprskový provozní model, interní síť informačních technologií a pověst podniků, které spolehlivě a včas doručují malé balíkové zásilky (takzvaná důvěryhodnost po celé trase). Dalšími dvěma poskytovateli integrovaných logistických služeb jsou společnosti DHL a UPS.

##### B. Relevantní trhy

###### *Relevantní výrobní trhy*

- 13) V souladu s předchozí rozhodovací praxí Komise<sup>(1)</sup> zahrnuje relevantní trh pro služby doručování malých balíkových zásilek zásilky do 31,5 kg. Komise rozlišuje, zda balíky podávané v jedné zemi EHP jsou doručovány v téže zemi (tuzemské trhy), do jiné země EHP (mezinárodní trhy v rámci EHP) nebo do země, která není součástí EHP (trhy služeb mimo EHP).
- 14) V předchozích případech, a zejména při posuzování mezinárodních trhů v rámci EHP, Komise rovněž určila trh expresních doručovacích služeb (zaručujících dodání zásilky během následujícího dne) jakožto trh odlišný od trhu služeb s možností pozdrženého doručení/standardních doručovacích služeb (zaručujících dodání v delší lhůtě)<sup>(2)</sup>. Tato zjištění vycházela mimo jiné z toho, že při poskytování obou těchto druhů služeb se využívá odlišná infrastruktura, že významný počet zákazníků je závislý na expresním doručování a že expresní doručovací služby jsou také značně dražší.
- 15) V daném případě – vzhledem k značnému přesahu mezi zúčastněnými stranami v poskytování služeb mimo EHP – provedla Komise rozsáhlé šetření v oblasti těchto trhů, které dříve nebyly podrobně posuzovány.
- 16) Pokud jde o poskytovatele integrovaných logistických služeb, oba druhy dodávek malých balíkových zásilek mimo EHP, jak expresní (tj. služba zaručující nejrychlejší možné doručení), tak s možností pozdrženého doručení (pomalejší, ale stále vysoce spolehlivé, s určením dne doručení), zpravidla na své cestě do míst určených na různých kontinentech používají stejné kroky v síti a v dodavatelském řetězci (zahrnující třídění v letištních uzlech, leteckou přepravu na dlouhé vzdálenosti a celní odbavení). Všichni poskytovatelé integrovaných logistických služeb kromě toho v obou druzích služeb přímo soutěží a některé údaje naznačují, že ceny expresních doručovacích služeb a služeb s možností pozdrženého doručení se pohybují společně, což není v rozporu s tím, že by expresní služby a služby s možností pozdrženého doručení byly součástí téhož trhu. Na základě toho Komise považovala služby expresního doručení a služby s možností pozdrženého doručení za segmenty téhož trhu mimo EHP.
- 17) Z hlediska místa určení Komise posoudila dopad transakce v celosvětovém měřítku i na základě hlavních obchodních tras (Severní Amerika, Střední a Jižní Amerika, Afrika, Asie/Tichomoří, Blízký východ a zbytek Evropy), přičemž ponechala definici výrobního trhu otevřenou.

###### *Relevantní zeměpisné trhy*

- 18) Pokud jde o definici zeměpisných trhů, tedy původu zásilky, Komise v souladu s rozhodnutím ve věci UPS/TNT dospěla k závěru, že trh mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP je vnitrostátního rozsahu. Posouzení dopadu transakce bylo provedeno na vnitrostátní úrovni rovněž pro trhy se službami doručování malých balíkových zásilek mimo EHP. Vzhledem k síťové povaze tohoto odvětví a k zásadní úloze leteckých sítí při mezikontinentálním doručování však posouzení doručování malých balíkových zásilek mimo EHP z hlediska hospodářské soutěže zahrnovalo rovněž úroveň EHP.

###### *1. Služby doručování malých balíkových zásilek v rámci EHP*

- 19) Mezinárodní expresní doručování malých balíkových zásilek v rámci EHP je síťové odvětví, které vyžaduje schopnost poskytovat služby ve všech zemích EHP. S touto potřebou jsou spojeny investice do infrastruktury v rámci celého hodnotového řetězce (od přebírání zásilek, jejich třídění, spojení mezi přepravními uzly, centrály, letecké sítě, letadel až po doručení zásilek). Poskyvatelé integrovaných logistických služeb mají svou síť pod maximální kontrolou a pouze oni disponují dokonalou expresní sítí pokrývající všechny země EHP. Při posuzování konkurenční síly různých kategorií konkurentů zúčastněných stran na trzích mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP Komise v souladu s výsledky šetření trhu zjistila, že poskyvatelé neintegrovaných služeb doručování malých

<sup>(1)</sup> Viz například rozhodnutí Komise ze dne 30. ledna 2013 ve věci M.6570 – UPS/TNT Express, dále jen („UPS/TNT“), 164. bod odůvodnění.

<sup>(2)</sup> Viz mimo jiné UPS/TNT, 219. bod odůvodnění.

balíkových zásilek zpravidla představují pro zúčastněné strany jen malé konkurenční omezení. Komise proto zvolila konzervativní přístup a ve svém posouzení účinků transakce na mezinárodní expresní doručovací služby v různých zemích EHP z hlediska hospodářské soutěže se omezila na konkurenční omezení, jež čtyři poskytovatelé integrovaných logistických služeb představují vůči sobě navzájem.

- a) Tržní postavení subjektu vzniklého spojením na trzích poskytování mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP by nebylo příliš silné
- 20) Vzhledem k přirozenému omezení údajů o podílu na trhu, jež předložila společnost FedEx pro účely posouzení konkurenceschopnosti v tomto případě, a v souladu s přístupem Komise ve věci UPS/TNT provedla Komise rekonstrukci trhu. Na úrovni EHP by podíl subjektu vzniklého spojením na trhu byl nižší než 30 %. I nadále půjde o nejslabšího ze tří zbývajících poskytovatelů integrovaných logistických služeb, a tedy třetího největšího účastníka po společnostech DHL a UPS. Na úrovni jednotlivých zemí by podíl subjektu vzniklého spojením na trhu na základě údajů o příjmech za rok 2014 nebyl větší než 40 % a nestal by se nejsilnějším účastníkem na žádném z 30 šetřených vnitrostátních trhů v EHP<sup>(1)</sup>.
- b) Společnosti FedEx a TNT nejsou obzvláště blízkými konkurenty, pokud jde o mezinárodní expresní doručovací služby v rámci EHP
- 21) Přestože jsou FedEx i TNT poskytovateli integrovaných logistických služeb, a proto v oblasti mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP spolu soutěží na 30 vnitrostátních trzích v EHP, dospěla Komise k závěru, že zúčastněné strany nejsou obzvláště blízkými konkurenty.
- 22) Na jedné straně společnost FedEx se ve svém podnikání zaměřuje na zákazníky s vysokými potřebami doručování mimo EHP. Většina jejích příjmů z mezinárodních expresních služeb poskytovaných v rámci EHP pochází od zákazníků, kteří od ní nakupují také doručovací služby mimo EHP. Zaměření společnosti FedEx na zákazníky v oblasti mezinárodních expresních služeb v rámci EHP s významnými požadavky na doručování mimo EHP vyplývá z její omezené schopnosti úspěšně konkurovat u zákazníků požadujících pouze expresní služby v rámci EHP nebo u zákazníků, kteří si přejí mít mezinárodní expresní doručovací služby v rámci EHP i vnitrostátní/mezinárodní doručovací služby s možností pozdrženého doručení zajištěny týměm poskytovatelem. Tato omezení jsou důsledkem slabší sítě společnosti FedEx v celém EHP. Z této slabší sítě pak pro FedEx vyplývá menší zeměpisné pokrytí z hlediska různých expresních doručovacích služeb, relativní slabost při poskytování služeb s možností pozdrženého doručení a vnitrostátních služeb ve větším rozsahu a také vyšší cenový základ vyplývající z nižších úspor z rozsahu a menší hustoty sítě, což značně snižuje konkurenceschopnost společnosti FedEx v oblasti mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP. To se zase promítá do slabší pozice na trhu v porovnání se společností TNT a ostatními dvěma poskytovateli integrovaných logistických služeb a je to v souladu se zaměřením společnosti FedEx na doručování mimo EHP.
- 23) Na druhé straně se společnost TNT zaměřuje na zákazníky, kteří potřebují pouze mezinárodní doručování v rámci EHP a vnitrostátní doručování/doručování s možností pozdrženého doručení. Na rozdíl od společnosti FedEx má společnost TNT rozsáhlou evropskou síť silniční přepravy, efektivnější leteckou síť v EHP a vyšší podíl tržeb z vnitrostátního segmentu a segmentu služeb s možností pozdrženého doručení. Určitá omezená část jejích příjmů pochází od zákazníků, kteří potřebují doručování mimo EHP. Údaje o tržbách společnosti TNT ukazují, že značnou část příjmů v Evropě pocházejících z expresního doručování v rámci EHP získává od zákazníků, kteří rovněž nakupují u TNT vnitrostátní doručovací služby a/nebo mezinárodní doručovací služby s možností pozdrženého doručení v rámci EHP. Méně úspěšná byla naopak společnost TNT v získávání zákazníků pro mezinárodní expresní doručovací služby v rámci EHP, kteří rovněž požadují mezinárodní doručovací služby mimo EHP.
- 24) Také interní dokumenty zúčastněných stran potvrdily, že jedna druhou nevnímají jako obzvláště blízké konkurenty. Za obzvláště blízké konkurenty navíc nepovažuje zúčastněné strany ani výrazná většina jejich zákazníků (např. z hlediska tvorby cen, rozsahu a kvality služeb, spolehlivosti, zeměpisného pokrytí, sledovanosti zásilky atd.). Zákazníci kromě toho považují společnost FedEx za slabší než ostatní tři poskytovatele integrovaných logistických služeb na trzích mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP.
- 25) Nehledě na některá zjištěná omezení poskytla analýza údajů o nabídkových řízeních, jež zúčastněné strany předložily, další potvrzení toho, že společnost FedEx je pro společnost TNT slabším konkurentem než společnosti DHL a UPS.
- c) Spojení by nevyploučilo důležitou konkurenční sílu
- 26) Komise má za to, že společnost TNT nedisponuje specifickými kvalitami, které by jí umožňovaly vyvíjet významný konkurenční tlak na ostatní poskytovatele integrovaných logistických služeb, což by vedlo ke snížení hospodářské soutěže po transakci. Zaprvé, nákladová pozice společnosti TNT v oblasti mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP není příznivější než nákladová pozice společností DHL a UPS. Zadruhé, společnost TNT v posledních letech nedokázala posílit svou pozici na trhu na úkor ostatních poskytovatelů integrovaných logistických služeb. Zatřetí, Komisi se podařilo empiricky ověřit, že společnost TNT nelze považovat za agresivního tvůrce cen na trhu mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP. Začtvrté, společnost TNT se v posledních letech nezaměřovala na značné investování do své sítě, ale spíše na konsolidaci svých služeb. Nedá se tudíž říci, že by v posledních letech představovala inovativní sílu z hlediska rozšiřování sítě.

<sup>(1)</sup> V EHP je 31 zemí. Zúčastněné strany však nebyly schopny dodat údaje za Lichtenštejnsko.



- d) Společnosti DHL a UPS by byly schopny subjekt vzniklý spojením v období po transakci omezit
- 27) Přestože by subjekty, které nejsou poskytovateli integrovaných logistických služeb, a zejména provozovatelé poskytující doručovací služby po silnici s rozsáhlou sítí, např. společnosti DPD a GLS, představovaly pro subjekt vzniklý spojením, který je závislý na vnitrostátním trhu, určité konkurenční omezení, Komise zaujala konzervativní přístup a ve své analýze se omezila na to, zda konkurenti subjektu vzniklého spojením budou mít omezující účinek na ceny společností DHL a UPS.
- 28) Zaprvé, subjekt vzniklý spojením bude muset čelit dvěma silným a schopným konkurentům. Na základě výsledků rekonstrukce trhu provedené Komisí bude mít společnost DHL na trhu i nadále vedoucí postavení, za ní bude následovat UPS. Na otázku, zda by po transakci existoval dostatek životaschopných alternativ pro naplnění jejich potřeb v mezinárodních expresních doručovacích službách v rámci EHP, odpověděla převážná většina zákazníků, že ano. Za životaschopné alternativy k subjektu vzniklému spojením v období po transakci byly označeny společnosti UPS i DHL.
- 29) Zadruhé, hypotetickému zvýšení cen ze strany subjektu vzniklého spojením po transakci se zákazníci mohou bránit přechodem k jinému poskytovateli. Výrazná většina zákazníků v oblasti mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP si zajišťuje služby z více zdrojů a přechod z jednoho poskytovatele na jiného je snadný.
- 30) Zatřetí, společnosti DHL a UPS by v případě hypotetického zvýšení cen ze strany subjektu vzniklého spojením po transakci mohly snadno zvýšit dodávky svých služeb, a tím uspokojit dodatečnou poptávku, aniž by to pro ně znamenalo podstatné dodatečné náklady.
- e) Jasná většina zákazníků nevyjádřila v souvislosti s transakcí žádné obavy
- 31) Převážná většina zákazníků, kteří zaslali Komisi odpovědi v první a druhé fázi šetření trhu, vyjádřila neutrální, nebo dokonce pozitivní názor ohledně celkových účinků transakce na trh se službami mezinárodního expresního doručování malých balíkových zásilek v rámci EHP.
- f) Analýza cenové koncentrace nedospěla k jednoznačným závěrům
- 32) S cílem zajistit plný soulad s kvantitativní analýzou provedenou ve věci UPS/TNT uskutečnila Komise analýzu cenové koncentrace, aby zhodnotila možný cenový dopad navržené transakce na ceny společnosti FedEx a na druhé straně na ceny společnosti TNT. Komise shledala, že růst cen odhadnutý pomocí modelu není statisticky významný. Výsledky analýzy cenové koncentrace proto nelze spolehlivě použít jako důkaz pro nebo proti tomu, že došlo k významnému narušení účinné hospodářské soutěže.
- g) Spojení povede k úsporám
- 33) FedEx tvrdí, že transakce povede k významným úsporám, zejména v důsledku integrace relativně neefektivních evropských operací společnosti FedEx do sítě společnosti TNT. Hlavními kategoriemi úspor v oblasti expresních služeb v rámci EHP byla úspora nákladů spojených s přebíráním a doručováním zásilek a úspora nákladů na leteckou síť. Komise dospěla na základě informací, které jí byly poskytnuty, k závěru, že část udávané úspory nákladů na přebírání a doručování a část udávané úspory nákladů na leteckou síť (po kompenzaci) lze považovat za relevantní úspory v souvislosti se spojením, kterých by při použití méně protisoutěžních alternativ nebylo v podobné míře dosaženo. Časové rozmezí pro realizaci zjištěných úspor bylo odhadnuto na tři roky. I kdyby výsledky analýzy cenové koncentrace provedené Komisí byly statisticky významné, úspory nákladů spojených s přebíráním a doručováním v souvislosti s transakcí by více než vyvážily zvýšení cen odhadované pro zákazníky společnosti FedEx na jakémkoli vnitrostátním trhu s mezinárodními expresními doručovacími službami v rámci EHP.
- h) Závěr
- 34) Komise proto dospěla k závěru, že transakce zásadně nenaruší účinnou hospodářskou soutěž na žádném ze 30 vnitrostátních trhů poskytování mezinárodních expresních doručovacích služeb v rámci EHP.

## 2. Služby doručování malých balíkových zásilek mimo EHP: Obecné hodnocení

- 35) Služby doručování mimo EHP poskytuje řada provozovatelů, mezi nimiž jsou čtyři poskyvatelé integrovaných logistických služeb, vnitrostátní provozovatelé poštovních služeb, speditéři a jiné kurýrní společnosti. Podobně jako expresní služby v rámci EHP představují i expresní doručovací služby mimo EHP sítové odvětví zahrnující investice do infrastruktury v rámci celého hodnotového řetězce a vyžadují, aby provozovatelé zajistili poskytování služeb ve všech zemích EHP a na všech hlavních světových trasách, a sice do Severní Ameriky, Střední a Jižní Ameriky, Afriky, Asie/Tichomoří, na Blízký východ a do zbytku Evropy. Jelikož poskyvatelé integrovaných logistických služeb mají svou síť pod maximální kontrolou a pouze oni disponují bezproblémovou sítí pro expresní doručování

pokrývající všechny země EHP, představují neintegrování účastníci pouze menší konkurenční omezení poskytovatelů integrovaných logistických služeb. Komise proto, podobně jako v případě expresních služeb v rámci EHP, posoudila dopad transakce na nejkonzervativnějším základě, přičemž vzala v úvahu pouze konkurenční omezení, které by pro subjekt vznikly spojením představovali ostatní poskytovatelé integrovaných logistických služeb na různých možných trzích pro doručování mimo EHP. Vzhledem k níže uvedeným úvahám Komise dospěla k závěru, že transakce by nevedla k podstatnému narušení účinné hospodářské soutěže na žádném z 30 vnitrostátních trhů pro doručování malých balíkových zásilek mimo EHP do světa ani na žádném z vnitrostátních trhů doručování mimo EHP na šesti hlavních světových trasách.

- a) Tržní pozice subjektu vzniklého spojením na trzích doručovacích služeb mimo EHP by nebyla příliš silná
- 36) Komise uskutečnila rekonstrukci trhu na základě údajů o příjmech, které jí poskytli čtyři poskytovatelé integrovaných logistických služeb, s ohledem na posouzení jejich relativní tržní síly na i) 30 vnitrostátních trzích s mezinárodním doručováním ze země EHP do celého světa a ii) vnitrostátních trzích mezinárodního doručování z každé ze 30 zemí EHP na každé ze šesti hlavních světových obchodních tras. Komise rovněž analyzovala souhrnný dopad transakce na všechny vnitrostátní trhy EHP, tedy na doručování mimo EHP do světa a na šesti hlavních trasách z EHP do místa určení.
- 37) Při posouzení všech 30 vnitrostátních trhů doručování mimo EHP do světa a na šesti hlavních trasách není společný podíl zúčastněných stran na trhu na většině reálných trhů doručovacích služeb mimo EHP příliš vysoký. Při posouzení vnitrostátních trhů doručování mimo EHP do celého světa Komise zjistila, že relativní pozice subjektu vzniklého spojením na většině ze 30 vnitrostátních trhů doručování mimo EHP do světa by po transakci nebyl příliš vysoký. Společný podíl zúčastněných stran na trhu by převýšil 40 % a po transakci by vzrostl o více než 5 % pouze na třech vnitrostátních trzích, tj. v Maďarsku, Estonsku a Lotyšsku. Na vnitrostátních trzích doručování mimo EHP na hlavních světových trasách by zúčastněné strany měly společný podíl na trhu více než 40 % a vzrostl by o více než 5 % na deseti vnitrostátních trzích.
- b) Mezi poskytovateli integrovaných logistických služeb nejsou zúčastněné strany na trzích doručovacích služeb mimo EHP obzvláště blízkými konkurenty
- 38) Zúčastněné strany nejsou obzvláště blízkými konkurenty z několika důvodů. Zaprvé, relativní postavení společnosti TNT mezi poskytovateli integrovaných logistických služeb je slabší na celkovém trhu doručovacích služeb mimo EHP a ve většině možných dílčích segmentů. To vyplývá z toho, že společnost TNT se na rozdíl od ostatních tří poskytovatelů integrovaných logistických služeb, kteří jsou globálními aktéry, zaměřuje především na Evropu. Značná část jejich příjmů pochází z poskytování doručovacích služeb v Evropě nebo z/do Evropy, zatímco u tří ostatních poskytovatelů integrovaných logistických služeb ta část jejich činnosti, která se týká Evropy, představuje mnohem menší část jejich celkového podnikání. Tak je tomu zejména v případě společnosti FedEx. Mnohem menší procento jejich celkových příjmů pochází ze služeb, které nejsou poskytovány z/do Evropy, zatímco u ostatních poskytovatelů integrovaných logistických služeb se odhaduje, že toto procento je vyšší. V rámci celkových příjmů společnosti TNT dosahovaných v Evropě se rovněž malé procento týká poskytování služeb mimo EHP.
- 39) Zadruhé, společnost TNT vlastní pouze velmi omezenou leteckou síť ve srovnání s ostatními poskytovateli integrovaných logistických služeb. Na rozdíl od ostatních tří poskytovatelů integrovaných logistických služeb, kteří pro své doručování mimo EHP využívají svou vlastní rozsáhlou leteckou síť, používá společnost TNT pouze čtyři letadla a pro všechny ostatní své dodávky nakupuje kapacitu u komerčních leteckých společností nebo společností provozujících leteckou nákladní dopravu. Na druhé straně společnost FedEx pro své doručovací služby mimo EHP používá síť sestávající ze 17 vlastních letadel. Využívání vlastní letecké sítě poskytovatelům integrovaných logistických služeb značnou výhodu, mimo jiné například větší jistotu, pokud jde o dostupnou kapacitu a strukturu nákladů, jakož i lepší výkonnost při poskytování služeb, neboť umožňuje bezproblémové spojení, méně pohybů malých balíkových zásilek a méně manipulačních bodů. Omezený rozsah letecké sítě společnosti TNT mimo EHP je jednak odrazem jejího relativně slabého postavení na trzích s doručováním mimo EHP v porovnání s ostatními třemi poskytovateli integrovaných logistických služeb, jednak omezuje její schopnost soutěžit s nimi za rovných podmínek.
- 40) Zatřetí, při analýze údajů o účasti těchto stran v nabídkových řízeních, a zejména údajů společnosti FedEx týkajících se doručování mimo EHP, Komise zjistila, že pokud jde o příležitosti poskytování doručovacích služeb mimo EHP, společnost TNT se pro FedEx jeví jako slabší konkurent než společnost DHL a UPS. Jako hlavní konkurent společnosti FedEx se jevila společnost DHL, na druhém místě se umístila společnost UPS a na třetím společnost TNT. Konkrétněji, DHL vyšla jako konkurent společnosti FedEx více než třikrát častěji než společnost TNT.
- 41) Začtvrté, šetření trhu provedené Komisí potvrdilo, že zúčastněné strany si nejsou navzájem nejbližšími konkurenty.
- 42) V souvislosti s trhy s doručovacími službami mimo EHP Komise proto dospěla k závěru, že společnost TNT nelze považovat za obzvláště blízkého konkurenta společnosti FedEx.

c) Transakce by nevyloučila důležitou konkurenční sílu

43) Společnost TNT je jednoznačně nejslabší ze čtyř poskytovatelů integrovaných logistických služeb, pokud jde o doručování mimo EHP, a nelze ji považovat za důležitou konkurenční sílu, kterou by transakce vyloučila. Podíl společnosti TNT na trhu se kromě toho v průběhu posledních let výrazně nezvýšil v důsledku nějaké agresivní strategie. Společnost TNT se navíc při poskytování svých služeb mimo EHP řídí obchodním modelem, který je velmi podobný obchodnímu modelu ostatních poskytovatelů integrovaných logistických služeb, a její služby a ceny jsou proto srovnatelné se službami a cenami jejích soupeřů. Nezdá se též, že by společnost TNT účtovala výrazně nižší ceny než ostatní poskytovatelé integrovaných logistických služeb, a ve svém podnikatelském plánu a marketingu se nezaměřuje na to, aby vystupovala jako nízkonákladový poskytovatel; jejími prioritami jsou naopak spolehlivost, kvalita služeb zákazníkům a flexibilita.

d) Subjekt vzniklý spojením by i po transakci byl omezován konkurenty

44) Zprv, všichni čtyři poskytovatelé integrovaných logistických služeb mají celosvětový záběr, poskytují služby doručování malých balíkových zásilek do více než 220 zemí světa. Všechny tedy již dnes mají přístup k zákaznické základně vyžadující služby mimo EHP. Všichni poskytovatelé integrovaných logistických služeb jsou dále schopni přímo nebo smluvně, prostřednictvím třetích stran, organizovat přebírání malých balíkových zásilek ve všech zemích EHP, zajišťovat leteckou přepravu malých balíkových zásilek na trase do místa určení a poté i doručení v místě určení.

45) Zadruhé, vzhledem k výše uvedenému, i když má některý z poskytovatelů integrovaných logistických služeb poněkud menší podíl na konkrétním trhu s doručováním mimo EHP, neukazuje to na vnitřní slabost při poskytování služeb z tohoto trhu. Ve všech případech, kdy je podíl daného poskytovatele integrovaných logistických služeb na konkrétním výrobovém trhu/v konkrétním místě doručení omezený, ale je mnohem vyšší na jiných výrobových trzích/v místech doručení u zásilek z téže země původu v EHP, je tedy tento poskytovatel integrovaných logistických služeb schopen z této země původu poskytovat služby mimo EHP. Podobně ve všech případech, kdy má poskytovatel integrovaných logistických služeb omezený podíl na konkrétním trhu mimo EHP, ale má mnohem vyšší podíly u zásilek na toto místo určení z jiných zemí původu v EHP, je tentýž poskytovatel integrovaných logistických služeb tudíž schopen poskytovat služby doručování mimo EHP do tohoto místa určení.

46) Zatřetí, neexistují žádná kapacitní omezení pro poskytování služeb mimo EHP. Všichni poskytovatelé integrovaných logistických služeb mají zkušenosti s kolísáním poptávky a většinou pracují s rozpětím, které jim umožňuje převzít další objemy. Mohou také, kdyby taková potřeba vznikla, snadno zvýšit svou leteckou přepravní kapacitu nebo rozšířit svou síť silniční přepravy, což v minulosti již učinily, aby se přizpůsobily potřebám nových velkých zákazníků.

47) Začtvrté, zákazníci mohou snadno přejít k jinému dodavateli služeb doručování malých balíkových zásilek mimo EHP. Většina z nich již nyní využívá služeb více poskytovatelů integrovaných logistických služeb nebo jiných poskytovatelů a jejich smlouvy neobsahují ustanovení o vylučnosti. Schopnost zákazníků zvýšit objem, který přepravují prostřednictvím společností UPS a DHL, by proto omezovala subjekt vzniklý spojením i po transakci.

48) V neposlední řadě určitý konkurenční tlak, zejména v oblasti služeb s možností pozdrženého doručení mimo EHP, vyvíjejí také společnosti, které nejsou poskytovateli integrovaných logistických služeb.

e) Jasná většina zákazníků a konkurentů nevyjádřila žádné obavy

49) Naprostá většina respondentů při šetření trhu provedeném Komisí byla toho názoru, že transakce spojí doplňující se silné stránky společnosti FedEx na trzích mimo EHP a společnosti TNT na trzích se službami doručování v rámci EHP. Konkrétně v souvislosti s trhy mimo EHP měla relativní většina respondentů za to, že dopad transakce bude pozitivní, a poté následovali respondenti, kteří se domnívali, že bude neutrální.

f) Transakce by vedla k úsporám

50) Transakce by rovněž vedla k významným úsporám na trzích služeb doručování mimo EHP. Těchto úspor by bylo především dosaženo úsporou nákladů subjektu vzniklého spojením v důsledku integrace celého objemu jejich služeb do sítě s menšími náklady, buď do sítě společnosti FedEx, nebo do sítě společnosti TNT. V důsledku toho by se veškerý objem zásilek nejprve přepravoval prostřednictvím levnější sítě společnosti TNT v rámci EHP a na místo určení by se doručoval prostřednictvím sítě s menšími náklady, tedy sítě společnosti FedEx nebo TNT. Lze očekávat, že až se mezikontinentální lety časem přesunou na společnost FedEx, vzniknou další synergie. Podobně jako při posuzování služeb v rámci EHP Komise posoudila ověřitelnost těchto úspor, jejich specifčnost pro spojení a možnost jejich využití ve prospěch zákazníků a dospěla k závěru, že podle tříšložkového testu, který stanoví pokyny pro horizontální spojování, by v důsledku transakce došlo k významným úsporám.

### 3. Služby doručování malých balíkových zásilek mimo EHP: Analýza podle jednotlivých zemí

- 51) Na základě výsledků rekonstrukce trhu provedené Komisí by subjekt vzniklý spojením měl společný podíl na trhu přesahující 40 % a transakce by vedla ke zvýšení o více než 5 % na třinácti možných trasách pro doručování mimo EHP. Tyto trhy odpovídají doručování mimo EHP ze sedmi různých zemí EHP, a sice z Belgie, Bulharska, Estonska, Lotyšska, Litvy, Malty a Slovenska. V případě Belgie, Bulharska, Estonska a Malty by se jednalo o trhy doručování mimo EHP do Severní Ameriky. V případě Lotyšska by se jednalo o trhy doručování do Severní Ameriky, do Střední a Jižní Ameriky, na Blízký východ a do Asie/Tichomoří. V případě Litvy a Slovenska by se jednalo o trhy doručování na Blízký východ. U Estonska, Maďarska a Lotyšska by se jednalo také o doručování mimo EHP do celého světa. Komise kromě toho podrobněji analyzovala trhy, kde by subjekt vzniklý spojením měl nepříliš velký tržní podíl nepřesahující 40 % a kde by třetí soutěžitel po transakci měl podíl na trhu menší než 20 %. Analyzovala rovněž podrobněji trhy, kde by podíl třetího soutěžitele byl menší než zvýšení, jež by vyvolala transakce. Celkově bylo na základě těchto kritérií podrobněji analyzováno jednotlivě 52 trhů v následujících zemích.
- 52) *Rakousko*: Komise podrobněji analyzovala trh doručování mimo EHP z Rakouska na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL [50–60] %. Třetí soutěžitel (UPS) by po transakci měl podíl na trhu [10–20] %.
- 53) *Belgie*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Belgie do Severní Ameriky, kde by subjekt vzniklý spojením zaujal vedoucí postavení na trhu s podílem na trhu [40–50] % a zvýšením o [5–10] %, poté by následovaly UPS s podílem [30–40] % a DHL s podílem [10–20] %. Analyzovala též podrobněji trhy doručování mimo EHP z Belgie do celého světa, do Střední a Jižní Ameriky, do Asie/Tichomoří a na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % a třetí soutěžitel (UPS) by po transakci měl podíl na trhu [10–20] %. Na všech těchto čtyřech trzích by si vedoucí postavení na trhu zachovala společnost DHL s podílem [40–50] % pro celý svět, [50–60] % pro Střední a Jižní Ameriku, [40–50] % pro Asii/Tichomoří a [50–60] % pro Blízký východ.
- 54) *Bulharsko*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Bulharska do Severní Ameriky, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [40–50] % se zvýšením o [5–10] %. Společnost DHL by rovněž měla podíl [40–50] % a společnost UPS by byla třetí s podílem na trhu [10–20] %. Komise také podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Bulharska do celého světa, do Střední a Jižní Ameriky a na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [50–60] % na všech třech trzích. Třetí soutěžitel (UPS) by po transakci měl podíl na trhu [10–20] % pro celý svět, [5–10] % pro Střední a Jižní Ameriku a [10–20] % pro Blízký východ. Komise též podrobněji analyzovala trh doručování mimo EHP z Bulharska do Asie/Tichomoří, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [20–30] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [60–70] %. Podíl třetího soutěžitele (UPS) by činil [5–10] %.
- 55) *Chorvatsko*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Chorvatska do Asie/Tichomoří, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [20–30] % se zvýšením o [5–10] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [60–70] %. Společnost UPS by po transakci měla podíl na trhu [5–10] %.
- 56) *Kypr*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Kypru do Střední a Jižní Ameriky, do Asie/Tichomoří, na Blízký východ a do Afriky, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % se zvýšením o [5–10] %. Na všech těchto trzích by si vedoucí postavení na trhu zachovala společnost DHL s podíly na trhu [60–70] % pro Střední a Jižní Ameriku, [60–70] % pro Asii/Tichomoří, [50–60] % pro Blízký východ a [50–60] % pro Afriku. Třetí soutěžitel, společnost UPS, by po transakci měla podíl na trhu [0–5] % na trzích doručování do Střední a Jižní Ameriky i do Afriky a [5–10] % na trzích doručování do Asie/Tichomoří a na Blízký východ. Komise rovněž podrobněji analyzovala trh doručování mimo EHP z Kypru do celého světa, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [20–30] % se zvýšením o [5–10] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [60–70] %. Společnost UPS by měla podíl na trhu [5–10] %.
- 57) *Česká republika*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z České republiky do celého světa a na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [50–60] % na obou trzích. Třetí soutěžitel (UPS) by po transakci měl podíl na trhu [10–20] %. Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z České republiky do Střední a Jižní Ameriky a do Asie/Tichomoří, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [20–30] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [60–70] % na obou trzích. Společnost UPS by měla podíl na trhu [5–10] %.
- 58) *Estonsko*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Estonska do celého světa a do Severní Ameriky, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [40–50] % se zvýšením o [10–20] % pro celý svět a podíl

na trhu [50–60] % se zvýšením [5–10] % pro Severní Ameriku. Podíl společnosti DHL na trhu z Estonska do celého světa by rovněž činil [40–50] % a do Severní Ameriky [20–30] %. Společnost UPS by na obou těchto trzích zaujímala třetí místo s podílem na trhu [10–20] %. Komise též podrobněji analyzovala trh doručování mimo EHP z Estonska do Asie/Tichomoří, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [50–60] %. Třetí soutěžitel (UPS) by po transakci měl podíl na trhu [5–10] %.

- 59) *Francie*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Francie do Střední a Jižní Ameriky, do Asie/Tichomoří a na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [50–60] % pro Střední a Jižní Ameriku, [40–50] % pro Asii/Tichomoří a [50–60] % pro Blízký východ. Třetí soutěžitel (UPS) by na všech těchto trzích měl po transakci podíl [10–20] %.
- 60) *Maďarsko*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Maďarska do celého světa, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [40–50] % se zvýšením o [5–10] %. Podíl společnosti DHL by rovněž činil [40–50] % a společnost UPS by měla podíl na trhu [10–20] %. Komise také podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Maďarska do Střední a Jižní Ameriky, do Asie/Tichomoří, na Blízký východ a do Afriky, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [40–50] % pro Střední a Jižní Ameriku, [50–60] % pro Asii/Tichomoří, [40–50] % pro Blízký východ a [50–60] % pro Afriku. Třetí soutěžitel (UPS) by na všech těchto trzích měl po transakci podíl [10–20] %.
- 61) *Irsko*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Irska do celého světa a do Asie/Tichomoří, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % s malým zvýšením o [5–10] % na obou trzích a byl by druhý za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem na trhu [40–50] % pro celý svět a [50–60] % pro Asii/Tichomoří. Třetí soutěžitel (UPS) by po transakci měl podíl na trhu [10–20] %.
- 62) *Lotyšsko*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Lotyšska do celého světa, do Severní Ameriky, do Střední a Jižní Ameriky, do Asie/Tichomoří a na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [40–50] % pro celý svět, [50–60] % pro Severní Ameriku, [40–50] % pro Střední a Jižní Ameriku, [40–50] % pro Asii/Tichomoří a [50–60] % pro Blízký východ. Na těchto trzích by společnost DHL měla podíl [40–50] % pro celý svět, [20–30] % pro Severní Ameriku, [30–40] % pro Střední a Jižní Ameriku, [30–40] % pro Asii/Tichomoří a [30–40] % pro Blízký východ a společnost UPS by byla na třetím místě s [10–20] % pro celý svět, [10–20] % pro Severní Ameriku, [20–30] % pro Střední a Jižní Ameriku, [20–30] % pro Asii/Tichomoří a [10–20] % pro Blízký východ.
- 63) *Litva*: Komise podrobněji analyzovala trh doručování mimo EHP z Litvy na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením po transakci podíl na trhu [40–50] % se zvýšením o [5–10] %. Společnost DHL by rovněž měla podíl na trhu [40–50] % a UPS by byla třetí s podílem na trhu [10–20] %.
- 64) *Lucembursko*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Lucemburska do celého světa, do Střední a Jižní Ameriky a na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [20–30] % s malým zvýšením o [5–10] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [60–70] % na všech třech trzích. Podíl třetího soutěžitele (UPS) by na všech třech trzích činil [5–10] %. Komise též podrobněji analyzovala trh doručování mimo EHP z Lucemburska do Severní Ameriky, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [50–60] %. Třetí soutěžitel (UPS) by po transakci měl podíl na trhu [10–20] %.
- 65) *Malta*: Komise podrobněji analyzovala trh doručování mimo EHP z Malty do Severní Ameriky, kde by subjekt vzniklý spojením zaujal vedoucí postavení na trhu s tržním podílem [40–50] % a zvýšením o [10–20] %, poté by následovala společnost DHL s podílem [30–40] % a UPS s podílem [20–30] %.
- 66) *Polsko*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP z Polska do Střední a Jižní Ameriky a na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [40–50] % na obou trzích. Třetí soutěžitel (UPS) by po transakci měl podíl na trhu [10–20] %.
- 67) *Slovensko*: Komise podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP ze Slovenska na Blízký východ, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [40–50] % za vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [50–60] %. Společnost UPS by měla na tomto trhu podíl [0–5] %. Komise také podrobněji analyzovala trhy doručování mimo EHP ze Slovenska do celého světa, do Střední a Jižní Ameriky a do Afriky, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [30–40] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [50–60] % na všech třech trzích. Třetí soutěžitel (UPS) by po transakci měl podíl na trhu [10–20] % pro celý svět, [5–10] % pro Střední a Jižní Ameriku a [0–5] % pro Afriku. Komise rovněž podrobněji analyzovala trh doručování mimo EHP ze Slovenska do Asie/Tichomoří, kde by měl subjekt vzniklý spojením podíl na trhu [20–30] % za jasným vedoucím subjektem na trhu, společností DHL, s podílem [60–70] %. Společnost UPS by měla podíl na trhu [5–10] %.

- 68) Na základě analýzy vyjádření a interních dokumentů zúčastněných stran provedené Komisí a výsledků šetření trhu dospěla Komise k následujícím závěrům o výše uvedených trzích pro doručování mimo EHP do celého světa a na hlavních obchodních trasách: subjekt vzniklý spojením bude na většině trhů disponovat pouze nepříliš velkým tržním podílem; společnosti FedEx a TNT nejsou blízkými konkurenty; společnost TNT nepředstavuje na těchto trzích důležitou konkurenční sílu; společnosti DHL a UPS budou mít i po transakci potřebnou schopnost účinně omezovat subjekt vzniklý spojením; značná část tržního podílu společnosti FedEx na těchto obchodních trasách ve skutečnosti závisí na nevelkém počtu velkých zákazníků, kteří mohou snadno přejít k jinému poskytovateli, z čehož vyplývá, že podíly subjektu vzniklého spojením na trhu budou i nadále vysoce otevřeny hospodářské soutěži; a výsledky šetření trhu, pokud jde o dopad transakce, byly převážně pozitivní nebo neutrální. Kromě toho bylo zjištěno, že na těchto trzích dojde k úsporám.
- 69) Vzhledem k tomuto hodnocení dospěla tudíž Komise k závěru, že transakce zásadně nenaruší účinnou hospodářskou soutěž na žádném z výše uvedených vnitrostátních trhů se službami doručování malých balíkových zásilek mimo EHP do světa nebo na hlavních světových obchodních trasách.

#### 4. Dopad transakce na malé a střední podniky

- 70) Někteří účastníci šetření trhu uvedli, že transakce bude mít pravděpodobně větší dopad na malé a střední podniky (dále jen „MSP“, zejména ve formě zvýšení cen. Společnost TNT údajně nyní nabízí nižší ceny než všichni ostatní poskytovatelé integrovaných logistických služeb, a je proto vyhledávaným poskytovatelem pro MSP podílející se na činnostech internetového obchodu. Podle těchto účastníků trhu MSP zpravidla dávají přednost jednomu zdroji, v důsledku potřeby různých druhů služeb závisí na poskytovatelích integrovaných logistických služeb a nemají dostatečnou vyjednávací sílu, takže „platí nejvíce“, neboť platí ceníkové ceny. V důsledku transakce by se sloučili dva blízcí konkurenti a není pravděpodobné, že by byli ještě motivováni vystupovat vůči MSP jako poskytovatel integrovaných logistických služeb narušující fungování trhu.
- 71) Komise byla toho názoru, že k tomu nedojde, a to z několika důvodů. Zaprvé, Komise se během hloubkového šetření otázkou MSP podrobně zabývala. Z odpovědí na dotazník rozeslaný MSP vyplynulo, že podobně jako všichni zákazníci má i většina MSP kladný nebo neutrální názor na transakci celkově, jakož i na její dopad na nabídku a kvalitu služeb. Šetření trhu kromě toho nepotvrdilo obavu, že MSP si zajišťují služby z jediného zdroje nebo že platí ceníkové ceny. MSP, které odpovídaly během šetření trhu, včetně těch, které působí v internetovém obchodě, uvedly, že expresní doručování v rámci EHP i mimo EHP si zpravidla zajišťují z více zdrojů. Převážná většina respondentů z řad MSP rovněž uvedla, že sjednávají množstevní slevy; pouze malá část respondentů si nesjednává vůbec žádné slevy.
- 72) Zadruhé je Komise toho názoru, že společnost TNT nelze označit za „narušitele“ hospodářské soutěže ani za vedoucí subjekt na trhu v sektoru malých a středních podniků, a to z řady důvodů. Zákazníci společnosti TNT, stejně jako zákazníci ostatních provozovatelů, si budou s TNT předem sjednávat pevné slevy, aby je mohli zohlednit v nákladech na dopravu. TNT proto nebude schopna účtovat svým zákazníkům kolísající ceny v závislosti na předpokládaném využití kapacity příslušného letadla v konkrétní den. Krátkodobá pružnost cen expresních doručovacích služeb je navíc velmi malá. A proto, pokud společnost TNT předpokládá, že její let na konkrétní trase bude z velké části nevytížený, poskytnutí slev stávajícím nebo potenciálním zákazníkům by nemohlo náhle zvýšit poptávku na přepravu položek v daný den a na dané trase. Potvrdilo to i šetření trhu, kdy většina MSP uvedla, že uzavírají rámcové smlouvy na delší období a neuskutečňují ad hoc nákupy podle potřeby.
- 73) Zatřetí, společnost TNT sice provádí čas od času kampaně zaměřené i na MSP, ale to není výrazem strukturálně odlišného postavení na trhu, nýbrž to lze považovat za součást běžného soutěžního chování s cílem přitáhnout zákazníky. Nelze říci, že by společnost TNT používala příliš nízké ceny na strukturálním základě a jako součást odlišného obchodního modelu ve vztahu k MSP, a není tvůrcem cen na trhu. Společnost TNT navíc agresivně nerozšiřovala své postavení na trhu v segmentu MSP.
- 74) Začtvrté má dále Komise za to, jak již bylo uvedeno výše, že zúčastněné strany nejsou obzvláště blízkými konkurenty. Nezdá se též, že by poskytovaly nějaký odlišný produkt určený výhradně pro konkrétní skupinu MSP nebo že by se zaměřovaly na tyto zákazníky způsobem, který by nemohli zajistit nebo nezajišťují druzí poskytovatelé integrovaných logistických služeb. Jak DHL, tak UPS již na svých internetových stránkách nabízejí služby přizpůsobené potřebám MSP. Převážná většina respondentů z řad konkurence potvrdila, že požadavky MSP týkající se doručování malých balíkových zásilek se neliší od požadavků jiných podniků a že služby pro MSP nebudou vyžadovat žádná dodatečná aktiva nebo zdroje.
- 75) S ohledem na vše uvedené výše Komise tudíž dospěla k závěru, že transakce nenaruší účinnou hospodářskou soutěž ani v souvislosti se službami pro MSP.

**V. ZÁVĚR**

- 76) Z důvodů uvedených výše dospívá rozhodnutí k závěru, že transakce zásadním způsobem nenaruší účinnou hospodářskou soutěž na vnitřním trhu ani v jeho podstatné části.
- 77) V důsledku toho se spojení podniků prohlašuje v souladu s čl. 2 odst. 2 a čl. 8 odst. 1 nařízení o spojování a článkem 57 Dohody o EHP za slučitelné s vnitřním trhem a s fungováním Dohody o EHP.
-

## V

(Oznámení)

## ŘÍZENÍ TÝKAJÍCÍ SE PROVÁDĚNÍ POLITIKY HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

## EVROPSKÁ KOMISE

## Předběžné oznámení o spojení podniků

(Věc M.8233 – Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems)

Věc, která může být posouzena zjednodušeným postupem

(Text s významem pro EHP)

(2016/C 450/10)

1. Komise dne 25. listopadu 2016 obdržela oznámení o navrhovaném spojení podle článku 4 nařízení Rady (ES) č. 139/2004<sup>(1)</sup>, kterým skupina Rockaway Capital SE („Rockaway“), podnik EC Investments a.s. („ECI“) a skupina PPF Group N.V. („PPF“) získávají ve smyslu čl. 3 odst. 1 písm. b) nařízení o spojování společnou kontrolu nad nově založeným společným podnikem Sully Systems a.s. („JVco“).
2. Předmětem podnikání příslušných podniků je:
  - Rockaway je investiční skupina specializující se na investice do již fungujících společností a do startupů v nových rozvíjejících se segmentech trhu s internetovými službami, zejména službami elektronického obchodování, jako jsou maloobchodní prodej online, online vyhledávače, online platby s další online služby,
  - PPF je velká mezinárodní finanční a investiční skupina působící v oblastech finančních služeb, spotřebitelských úvěrů, telekomunikací, biotechnologií, retailových služeb, nemovitostí a zemědělství,
  - ECI působí v odvětví elektřiny, plynu a tepla a dále v mediálním průmyslu,
  - JVco bude působit jako nová holdingová společnost pro společnosti z portfolia skupiny Rockaway zabývající se prodejem online.
3. Komise po předběžném posouzení zjistila, že by oznamovaná transakce mohla spadat do působnosti nařízení o spojování. Konečné rozhodnutí v tomto ohledu však zůstává vyhrazeno. V souladu se sdělením Komise o zjednodušeném postupu ohledně některých spojování podle nařízení Rady (ES) č. 139/2004<sup>(2)</sup> je třeba uvést, že tato věc může být posouzena podle postupu stanoveného sdělením.
4. Komise vyzývá zúčastněné třetí strany, aby jí k navrhované transakci předložily své případné připomínky.

Připomínky musí být Komisi doručeny nejpozději do deseti dnů po zveřejnění tohoto oznámení. Připomínky s uvedením čísla jednacího M.8233 – Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems lze Komisi zaslat faxem (+32 22964301), e-mailem na adresu COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu nebo poštou na adresu Evropské komise, Generálního ředitelství pro hospodářskou soutěž:

Commission européenne/Europese Commissie  
Direction générale de la concurrence  
Greffe des concentrations  
1049 Bruxelles/Brussel  
BELGIQUE/BELGIË

(1) Úř. věst. L 24, 29.1.2004, s. 1 („nařízení o spojování“).

(2) Úř. věst. C 366, 14.12.2013, s. 5.









ISSN 1977-0863 (elektronické vydání)  
ISSN 1725-5163 (papírové vydání)



**Úřad pro publikace Evropské unie**  
2985 Lucemburk  
LUCSEMBURSKO

CS