

Teataja



Eestikeelne väljaanne

Teave ja teatised

59. aastakäik

2. detsember 2016

Sisukord

II *Teatised*

EUROOPA LIIDU INSTITUTSIOONIDE, ORGANITE JA ASUTUSTE TEATISED

Euroopa Komisjon

2016/C 450/01	Komisjoni teatis — Juhised valitsustevaheliste riigihankelepingute sõlmimise kohta kaitse- ja julgeolekusektoris (Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi 2009/81/EÜ artikli 13 punkt f)	1
2016/C 450/02	Vastuväidete esitamisest loobumine teatatud koondumise kohta (juhtum M.8109 – FIH Mobile / Feature Phone Business of Microsoft Mobile) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/03	Vastuväidete esitamisest loobumine teatatud koondumise kohta (juhtum M.8183 – Avnet / Premier Farnell) ⁽¹⁾	6
2016/C 450/04	Vastuväidete esitamisest loobumine teatatud koondumise kohta (juhtum M.7792 – Konecranes / Terex MHPS) ⁽¹⁾	7
2016/C 450/05	Vastuväidete esitamisest loobumine teatatud koondumise kohta (juhtum M.8241 – Nordic Capital / Nordnet / Group of individual investors) ⁽¹⁾	7

IV *Teave*

TEAVE EUROOPA LIIDU INSTITUTSIOONIDELT, ORGANITELT JA ASUTUSTELT

Euroopa Komisjon

2016/C 450/06	Euroopa Keskpanga poolt peamistel refinantseerimistoimingutel rakendatav intressimäär: 0,00 % 1. detsember 2016 — Euro vahetuskurss	8
---------------	---	---

2016/C 450/07	Arvamus, mille ettevõtjate koondumistega tegelev nõuandekomitee esitas oma 11. detsembril 2015. aastal peetud koosolekul otsuse eelnõu kohta, milles käsitletakse juhtumit M.7630 – FedEx – TNT Express — Raportöör: Sloveenia	9
2016/C 450/08	Ärakuulamise eest vastutava ametniku lõpparuanne — FedEx/TNT Express (juhtum M.7630)	10
2016/C 450/09	Kokkuvõtte komisjoni otsusest, 8. jaanuar 2016, millega koondumine kuulutatakse kokkusobivaks siseturuga ja EMP lepingu toimimisega (juhtum M.7630 – FedEx / TNT Express) (teatavaks tehtud numbri C(2015) 9826 all) ⁽¹⁾	12

V Teated

KONKURENTSIPOLIITIKA RAKENDAMISEGA SEOTUD MENETLUSED

Euroopa Komisjon

2016/C 450/10	Eelteatis koondumise kohta (juhtum M.8233 – Rockaway E-Commerce / EC Investments / Bonak / Sully Systems) — Võimalik lihtsustatud korras menetlemine ⁽¹⁾	22
---------------	---	----

⁽¹⁾ EMPs kohaldatav tekst

II

(Teatised)

EUROOPA LIIDU INSTITUTSIOONIDE, ORGANITE JA ASUTUSTE TEATISED

EUROOPA KOMISJON

KOMISJONI TEATIS

**Juhised valitsustevaheliste riigihankalepingute sõlmimise kohta kaitse- ja julgeolekusektoris
(Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi 2009/81/EÜ artikli 13 punkt f)**

(2016/C 450/01)

1. Sissejuhatus

Valitsustevaheline müük on meetod, mis võimaldab valitsustel hankida teistelt valitsustelt kaitseotstarbelist varustust, teenuseid ja töid. Ostev valitsus ei kauple otse ühegi töövõtjaga, vaid müük toimub teise valitsuse kaudu, kes teeb pakkimise kas oma varudest või kes on ise korraldanud selleks hanke. Valitsustevaheline müük hõlmab tootetuge, hooldust, väljaõpet ja taristu loomist, kuid ei piirdu nendega.

Valitsustevahelised tehingud kujutavad endast olulist osa ELi kaitseotstarbelise varustuse turust. Aastatel 2005–2012 oli liikmesriikidevahelise kaitsevarustusega kauplemise väärtus ligikaudu 22,8 miljardit eurot, st 9 % ELi kogukulutustest kaitseotstarbelisele varustusele.

Valitsused võivad otsustada osta kaitseotstarbelist varustust või teenuseid teiselt valitsuselt mitmel põhjusel. Paljudel juhtudel annab valitsustevaheline müük „müüvatele liikmesriikidele“ võimaluse võõrandada ülearune varustus ja „ostvatele liikmesriikidele“ võimaluse osta kaitsevõimet taskukohase hinnaga. Seega võib see olla kasulik vahend, mis aitab toime tulla eelarvepiirangute ja relvajõudude ümberstruktureerimisega. Teataval asjaoludel võib valitsustevaheline müük olla kõige sobivam või isegi ainuke hankeviis, kuidas rahuldada konkreetseid sõjalise võime nõudeid, mida on vaja, et tagada liikmesriikide relvajõudude koostalitlusvõime või „eelis tegutsemisel“. Valitsustevaheline müük võib olla ka kiire viis, kuidas rahuldada pakiline tegevusega seotud vajadus.

Valitsustevahelist müüki saab kasutada ka liikmesriikide koostöövahendina. Nii võib see näiteks olla, kui üks liikmesriik ostab vastavalt direktiivile varustust või teenuseid kõigi koostööd tegevate liikmesriikide nimel ja seejärel edastab sellise varustuse osad ja teenused teistele valitsustele. Käesoleva teatise punktid 3–7 ei hõlma sellistes olukordades kõnealuseks edastamiseks sõlmitud lepinguid.

Valitsustevahelised tehingud võivad esineda eri vormis ja käsitleda varustuse ja teenuste eri liike. Nende tähtsus ja sektori saadav kasu varieeruvad suuresti ning sõltuvalt lepingu mahust ja sisust võib valitsustevahelisel müügil olla turule oluline mõju. Suutmatus uurida kõiki hankevõimalusi ja põhjendada valitud hankestrateegiat enne valitsuste vahel lepingu sõlmimist võib liidus põhjustada ühe või teise ettevõtja diskrimineerimist, mis mõnel juhul on kohaldatavate õigusnormide rikkumine, ja mis kahjustab siseturu head toimimist.

Komisjon märkis 2013. aasta juuli teatises „Konkurentsivõimelisem ja tõhusam kaitse- ja julgeolekusektor“,⁽¹⁾ et Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivi 2009/81/EÜ⁽²⁾ teatavaid erandeid „võib tõlgendada viisil, mis kahjustab direktiivi

⁽¹⁾ Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, nõukogule, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning regioonide komiteele (COM(2013) 542 (final)), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013DC0542&rid=1>

⁽²⁾ ELT L 216, 20.8.2009, lk 76.

nõuetekohast kasutamist. See võib siseturul ohustada võrdseid võimalusi. Seepärast komisjon tagab, et kõnealuseid erandeid tõlgendatakse kitsalt ja et neid ei kuritarvitata direktiivist kõrvale hiilimiseks“. Selleks andis komisjon teada kavatsusest koostada liikmesriikidega konsulteerides suunised kõnealuste erandite kohta, alustades valitsustevaheliste lepingutega ⁽¹⁾.

Käesoleva teatise eesmärk on anda suuniseid, määrates kindlaks head hanketavad kõnealuse erandi kohaldamisel, eelkõige eesmärgiga vähendada riski toimida ELi õiguse vastaselt. Käesolevas teatises ei sätestata kõnealuse erandi kasutamise kohta lisaks ELi õigusega kehtestatud kohustustele ja eeltingimustele muid kohustusi ega eeltingimusi. Teatis ei ole õiguslikult siduv. Üksnes Euroopa Liidu Kohus (edaspidi „kohus“) on pädev ELi õigust seaduslikult siduvalt tõlgendama.

2. Õigusraamistik

Direktiivi 2009/81/EÜ (edaspidi „direktiiv“) artikli 2 alusel tuleb kaitse- ja julgeolekuvaldkonnas sõlmida lepingud kooskõlas kõnealuse direktiiviga.

Direktiivi artikli 13 punktiga f on ette nähtud erand lepingute puhul, mille üks valitsus sõlmib teise valitsusega ja mis käsitlevad i) kaitseotstarbelise varustuse või tundliku varustuse tarnimist, ii) sellise varustusega otseselt seotud ehitustöid ja teenuseid või iii) sõjalise otstarbega ehitustöid ja teenuseid või tundlikke ehitustöid ja tundlikke teenuseid.

Põhjendus 1, milles on märgitud, et „riigi julgeolek jääb iga liikmesriigi ainuvastutuseks nii kaitse- kui ka julgeolekuvaldkonnas“, on kõnealuse erandi seisukohast oluline, kuna riigi julgeolek võib olla põhjus, miks liikmesriigid otsustasid kavandada valitsustevahelise hankemenetluse.

Direktiivi põhjenduses 30 on märgitud, et „arvestades kaitse- ja julgeolekusektori eripära, tuleks ühe valitsuse varustuse ning ehitustööde ja teenuste ostud teiselt valitsuselt käesoleva direktiivi reguleerimisalast välja arvata“. Selle sektori eripära on see, mil määral mõjutab kaitse- ja julgeolekuvaldkonna riigihankeid riigi julgeolek, mida võib näiteks mõjutada vajadus suuta tegutseda koos liitlastega.

Direktiivi artikli 1 lõike 9 kohaselt on „valitsus liikmesriigi või kolmanda riigi valitsus, piirkondlik või kohalik omavalitsus“. Seega lepingute suhtes, mille on sõlminud teised ostjad või mis on sõlmitud teiste ostjate nimel (nt avalik-õiguslikud isikud või avalik-õiguslikud äriühingud), ei saa teha erandit artikli 13 punkti f alusel.

Üksnes lepinguid, mis on sõlmitud ainult kahe valitsuse vahel, võib käsitada direktiivi artikli 13 punkti f tähenduses „riigihankelepingutena, mille üks valitsus sõlmib teise valitsusega“. Valitsustevahelised asjade riigihankelepingud sisaldavad üldiselt omandiõiguse üleminekut müüvalt valitsuselt ostvale valitsusele ⁽²⁾. Seevastu asjaolu, et valitsus annab hankes osalevale ettevõtjale kohustuste heale täitmisele garantii või toetab seda sarnases vormis, ei muuda erandit sellise lepingu suhtes kohaldatavaks. Peale selle katab erand ainult lepinguid kahe valitsuse vahel; see ei hõlma seonduvaid lepinguid, mille on sõlminud müüv valitsus ja ettevõtja.

Direktiivi artiklis 11 on käsitletud erandite kasutamist ja on märgitud, et „mitte ühtegi käesolevas jaos osutatud eeskirjadest, menetlustest, programmidest, kokkulepetest, kordadest või riigihankelepingutest ei või kasutada käesoleva direktiivi sätete kohaldamise vältimiseks“. Lisaks on Euroopa Liidu Kohtul väljakujunenud kohtupraktika seoses sellega, et sätteid, millega lubatakse erandit ELi riigihanke-eeskirjadest, tuleb tõlgendada kitsalt ⁽³⁾. Samal ajal on kohus leidnud, et „erandi tõlgendamine peab olema kooskõlas erandi eesmärkidega“. Seega ei tähenda kitsa tõlgendamise põhimõtte seda, et erandit määratlevat sõnastust „peab tõlgendama nii, et selle toime kaob“ ⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, nõukogule, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning regioonide komiteele (COM(2014) 387), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0387&rid=1>

⁽²⁾ See ei piira direktiivi artikli 1 lõike 4 kohaldamist, mille kohaselt „asjade riigihankelepingud on muud kui ehitustööde riigihankelepingud, mille objektiks on toodete ostmine, üürimine, rentimine või liisimine koos väljaostuvõimalusega või ilma“.

⁽³⁾ Vt muu hulgas kohtuasi C-337/06 Bayerischer Rundfunk, punkt 64.

⁽⁴⁾ Vt kohtuasi C-19/13 Fastweb, punkt 40.

Kohtupraktikast tulenevalt peab Euroopa Liidu õiguse sätte tõlgendamisel võtma arvesse mitte üksnes sätte sõnastust, vaid ka konteksti ning selle õigusaktiga taotletavaid eesmärke, mille osaks säte on (¹). Eelkõige tähendab see, et artikli 13 punkti f tõlgendamisel ja kohaldamisel tuleb võtta arvesse direktiivi eesmärke. Eesmärgid on muu hulgas sätestatud põhjendustes 2 ja 3, kus on märgitud, et „Euroopa kaitseotstarbelise varustuse turu järkjärguline rajamine on Euroopa kaitsesektori tehnoloogilise ja tööstusliku baasi tugevdamiseks“ ja et „liikmesriigid tunnistavad vajadust tugevdada, arendada ja toetada Euroopa kaitsesektori tehnoloogilist ja tööstuslikku baasi, mis on võimetele suunatud ning vajaliku pädevusega ja konkurentsivõimeline. Selle eesmärgi saavutamiseks võivad liikmesriigid kooskõlas [liidu] õigusega kasutada eri vahendeid, et luua tõeline Euroopa kaitseotstarbelise varustuse turg ning võrdsed tingimused nii Euroopa kui ka maailma tasandil“.

Direktiivi kohaldamisalast väljapoole jäävad lepingud võivad siiski vastata Euroopa Liidu toimimise lepingu õigusnormidele ja põhimõtetele. Puudub aga kohtupraktika selle kohta, mil määral ELi toimimise lepingu norme ja põhimõtteid võidakse kohaldada lepingute suhtes, millele on direktiivi artikli 13 punkti f alusel tehtud erand.

3. Turuanalüüs

Eespool öeldust järeldub, et ostjad võivad nõuetekohaselt põhjendatud juhtudel otsustada sõlmida lepingu teise valitsusega, kohaldades direktiivi artikli 13 punkti f kohast erandit.

Otsust sõlmida riigihankeleping teise valitsusega tuleks seepärast nõuetekohaselt analüüsida, tehes üheselt kindlaks, et lepingu sõlmimine teise valitsusega on ainus või parim võimalus ostva valitsuse kindlaksmääratud hankenõuete täitmiseks.

Sellise analüüsiga tuleks eelkõige teha kindlaks, kas konkurents puudub või on see võimatu (vt 4. punkt) või kas vastupidiselt tundub konkurents lepingu sõlmimisel olevat võimalik (vt 5. punkt). Selle hindamisel, kas konkurents puudub või on see võimatu või kas vastupidiselt tundub konkurents lepingu sõlmimisel olevat võimalik, võivad ostjad otsustada piirduda analüüsimisel siseturuga.

Selline analüüs eeldab turu asjakohast kontrollimist lähtuvalt turutingimustest ja konkreetsetest nõuetest, mida saab teha ka enne nõuete kindlaksmääramise lõpetamist. Näiteks võiks ostja avaldada direktiivi põhjenduses 49 osutatud tehnilise dialoogi algatamiseks oma veebisaidil teabetaotluse teate, et anda võimalikele ettevõtjatele võimalus kommenteerida kavandatud nõudeid, mille alusel võidakse määrata kindlaks alternatiivsed lahendused.

Ostjad peaksid analüüsi dokumenteerima, et nad vajaduse korral saaksid tõendava dokumentatsiooni alusel oma otsuseid põhjendada.

See vastab tõhusatele riigihanke meetoditele, eriti olukorras, kus eelarved on piiratud, ning vastab usaldusväärse finantsjuhtimise reeglitele ja standarditele. Lisaks piirab see märkimisväärselt nii ELi kui ka siseriikliku õigusega seotud õigusprobleemide tekkimise riski. ELi õiguse alusel vähendab see miinimumini riske, et ostja otsus sõlmida leping teise valitsusega, kohaldades artikli 13 punkti f kohast erandit, vaidlustatakse edukalt kohtus, seda eelkõige direktiivi sätete kohaldamise vältimise (artikkel 11) ja/või aluslepingu õigusnormide ja põhimõtete rikkumise alusel.

4. Kui konkurents puudub või see on võimatu

Teatavaid lepinguid saab nende laadi tõttu sõlmida üksnes teiste valitsustega. Nii on see näiteks siis, kui üks liikmesriik pakub teisele sõjalist väljaõpet. Sellised lepingud sõlmitakse üldiselt riikide sõjalise koostöö raames. Kuna äriiline alternatiiv puudub, ei mõjuta sellised lepingud siseturu toimimist.

Lisaks võib esineda juhtusid, kus 3. punktis osutatud analüüs näitab selgelt, et äriiline konkurents puudub või on see võimatu.

Mõned asjaolud, mille korral konkurents ärikeskkonnas puudub või see on võimatu, võivad tingida valitsustevahelise riigihanke (nt tehnilistel põhjustel või ainuõiguse tõttu ainult ühe ettevõtja olemasolu, kiireloomulisus, lisatarned, korduvad ehitustööd ja teenused).

(¹) Vt muu hulgas kohtuasi 292/82 Merck, punkt 12; kohtuasi C-34/05 Schouten, punkt 25; kohtuasi C-433/08 Yuesu Europe, punkt 24 ja kohtuasi C-112/11 Ebookers.com, punkt 12.

Seda liiki olukordades ei pruugi ostjal olla tõsiseltvõetavat alternatiivi lepingu sõlmimisele otse teise valitsusega. Sii kuuluvad nt järgimised olukorrad: i) ostja kindlaksmääratud nõudeid saab tehnilistel põhjustel või ainuõiguste kaitsega seotud põhjustel täita üks konkreetne valitsus; ii) ostja on silmitsi kiireloomulise tegevusega seotud vajadusega, nt kriisist tulenev hädaolukord või ettenägematustest sündmustest tulenev erakordne hädaolukord; iii) algselt müüva valitsuse lisatarneid on vaja varasema tarne osaliseks asendamiseks või laiendamiseks ja tarneallika vahetamine ei ole võimalik koostalitlusvõimega seotud põhjustel. Muudeks sellisteks asjaoludeks võib olla, kui juba alguses on selge, et riigihanke välja kuulutamine ei suurendaks konkurentsi ega annaks valitsustevahelisest riigihankest paremaid tulemusi.

Juhul kui ostjate arvates konkurents puudub või on võimatu, peaksid nad analüüsi dokumenteerima (vt 3. punkt), et nad vajaduse korral saaksid tõendava dokumentatsiooni alusel oma otsuseid põhjendada.

Ostjatel, kes tuginevad direktiivi artikli 13 punktile f, kuna konkurents puudub või see on võimatu, soovitatakse avaldada oma otsus kas vaba tekstina *Euroopa Liidu Teatajas* (vt 5. punkt) või läbipaistvust käsitleva vabatahtlikult eelnevalt avaldatud teatena. Hanke sellise direktiivi kohaldamisala välise avaldamise teel annab ostja teada otsusest sõlmida olukorras, kus konkurents puudub või on võimatu, riigihankeleping teise valitsusega artikli 13 punkti f alusel. Avaldatud tekst või läbipaistvust käsitlev vabatahtlikult eelnevalt avaldatud teade sisaldab kavandatud valitsustevahelise tehingu kirjeldust, millega teavitatakse ettevõtjaid ja antakse neile võimalus esitada ostjatele alternatiivseid lahendusi, mis võisid jääda kahe silma vahele.

Läbipaistvust käsitleva vabatahtlikult eelnevalt avaldatud teate lisas „Lisa D3 – Julgeolek ja kaitse“ on nõutud, et ostja esitab põhjenduse, kui leping sõlmitakse eelnevalt hanketeadet avaldamata. Käesolevas lõigus kirjeldatud asjaoludel läbipaistvust käsitleva vabatahtlikult eelnevalt avaldatava teate avaldavad ostjad valiksidi lõikes 2 osutatud võimaluse „leping jääb väljapoole direktiivi kohaldamisala“ ja esitavad oma otsuse lühikese põhjenduse.

Ostjatel soovitatakse läbipaistvuse huvides tagantjärele avaldada teade valitsustevahelise lepingu sõlmimise kohta nt oma veebisaidil või pressiteatena. Osa teabest võib jätta avaldamata, kui selle avaldamine kahjustaks õigusaktide rakendamist või oleks muul viisil vastuolus avalike huvidega (eelkõige kaitse- julgeolekuhuvidega) või kahjustaks õigustatud ärihuve.

5. Kui konkurents tundub olevat võimalik: hanke eelteade ja hankestrateegia väljatöötamine

Võib esineda juhtusid, kus teiselt valitsuselt hankimist kaaluv ostja ei ole 3. punktis osutatud analüüsi alusel kindel, kas konkurents nende konkreetse hanke tingimuste puhul puudub või on võimatu.

Sellistel juhtudel, tõhusa riigihanke huvides, et täita usaldusväärse finantsjuhtimise standardeid ja vältida õigusriske, peaksid ostjad kontrollima turgu veelgi, andes oma nõuetest teada eelhanke reklaamimisega. Sellise täiendava turukontrolli eesmärk on teha kindlaks, kas vähemalt üks ELi ettevõtja suudaks algselt konkureerida, et täita ostja nõuded (st suudab pakkuda valitsustevahelise hankega sarnase või sellest parema lahenduse). See võimaldab ostjatel lõplikult välja töötada hankestrateegia (kas valitsustevaheline või ettevõtjatele suunatud riigihange), tundes täielikult turgu.

Sellega seoses hõlmavad hanke-eelse teavitamise võimalikud vahendid järgmist:

- *Euroopa Liidu Teataja* (ELT);
- riigihankeportaalide ametlikud riigiteatajad;
- ostjate oma veebilehed või riigihankeportaalid;
- täiendava reklaamvahendina kutsealased ajakirjad.

Juhul kui turuanalüüsi alusel on selge, et kõik võimalikud tarnijad on teada, võib sellistele võimalikele tarnijatele teabetaotluse saamine kujutada endast alternatiivset avaldamist.

Juhul kui turuanalüüsi põhjal ei ole kindel, et kõik võimalikud tarnijad on teada, soovitatakse ostjatel avaldada hanke eelteatena vabas vormis tekst *Euroopa Liidu Teatajas*. Kui standardvormid selleks ei sobi, on sellisel konkreetsel juhul ostjatel võimalus taotleda vaba teksti avaldamist *Euroopa Liidu Teatajas* (ojs@publications.europa.eu). Ostjad saavad kasutada ka läbipaistvust käsitleva vabatahtlikult eelnevalt avaldatud teate avaldamist (vt 4. punkt).

Kõnealusel eelhanke teates või teabetaotluses esitatud teave võib piirduda nõuete üldise kirjelduse ja kasutatava eelarve märkimisega. Ostjad peaksid selgelt märkima, et lõplikku hankestrateegiat veel koostatakse, mis võib viia lepingu sõlmimiseni teise valitsusega või direktiivikohase ametliku riigihankemenetluse käivitamiseni. Ostjad peaksid ka märkima, et nad annavad võimalikele ettevõtjatele võimalusele esitada tõendeid selle kohta, et nad majanduslikult ja tehniliselt suudavad nõudeid täita.

Ostjad võivad otsustada ka kutsuda võimalikke ettevõtjaid kommenteerima kavandatud nõudeid ja pakkuma lahendusi, mis võivad lihtsustada konkurentsi või tagada parema tasakaalu kulude ja tulude vahel. Kui ostjad otsustaksid nii talitada, peavad nad tagama võrdse kohtlemise ja konkurentsimoonutuste vältimise.

Samal ajal võivad ostjad võtta ühendust teiste valitsustega, et uurida, kas nende nõudeid saab täita valitsustevahelise hankega.

Ostjad kasutavad avaldamise ja teiste valitsustega peetud arutelude käigus kogutud teavet, et lõpetada hankestrateegia väljatöötamine, tundes turgu täielikult.

6. Läbirääkimised valitsustega

Kui hanke eelteate käigus kogutud teabe erapooletu hindamise alusel jõuab ostja järeldusele, et konkreetse lepingu sõlmimine teise valitsusega on ainuke või parim võimalus tema nõuete täitmiseks, jätkavad nad läbirääkimisi sellise valitsuse või selliste valitsustega ja lõpptulemusena sõlmivad valitsustevahelise lepingu direktiivi artikli 13 punkti f kohase erandi alusel.

Selleks et tagada, et ostja nõuded on täidetud parimal võimalikul viisil vastavalt tõhusa riigihanke meetoditele ja et vältida õigusriske, peaksid ostjad viima valitsustega läbi erapooletud läbirääkimised. See on eriti oluline, kui on pakkumised mitmelt valitsuselt ja kui mõju siseturule on märkimisväärne.

Lõplik valik peaks põhinema sellistel objektiivsetel kriteeriumidel nagu kvaliteet, hind, tehniline väärtus, funktsionaalsed omadused, käitamiskulud, kogu elutsükli kulud, müügijärgne hooldus ja tehniline abi, tarnekuupäev, tarnekindlus, koostegutsemisvõime ja lahingutegevuslikud omadused.

Igal juhul peaksid ostjad analüüsi dokumenteerima, et nad vajaduse korral saaksid tõendava dokumentatsiooni alusel oma otsuseid põhjendada.

7. Direktiivikohane riigihange

Kui aga hanke eelteate käigus kogutud teabe erapooletu hindamine näitab, et üks või mitu ELi ettevõtjat saab sama raha eest pakkuda paremat lahendust kui valitsustevahelise hanke käigus oleks võimalik, ja kui puudub objektiivne põhjus hankida müüvalt valitsuselt, alustab ostja riigihanget direktiivi alusel. Sellisel juhul tuleb järgida direktiivi asjaomaseid sätteid.

Vastuväidete esitamisest loobumine teatatud koondumise kohta
(juhtum M.8109 – FIH Mobile / Feature Phone Business of Microsoft Mobile)

(EMPs kohaldatav tekst)

(2016/C 450/02)

22. septembril 2016 otsustas komisjon loobuda vastuväidete esitamisest eespool nimetatud teatatud koondumise kohta ning kuulutada koondumine siseturuga kokkusobivaks. Otsuse aluseks on nõukogu määruse (EÜ) nr 139/2004⁽¹⁾ artikli 6 lõike 1 punkt b. Otsuse täielik tekst on kättesaadav ainult inglise keeles ning see avaldatakse pärast seda, kui sellest on kustutatud võimalikud ärisaladused. Otsus on kättesaadav:

- Euroopa konkurentsialasel veebisaidil (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Veebisaidil pakutakse mitut võimalust otsida konkreetset ühinemisotsust, sealhulgas ettevõtja nime, juhtumi numbri ja kuupäeva järgi ning tegevusalade registri kaudu;
- elektroonilises vormis EUR-Lex'i veebisaidil (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=et>) dokumendinumbriga 32016M8109 all. EUR-Lex pakub *on-line*-juurdepääsu Euroopa õigusele.

⁽¹⁾ ELT L 24, 29.1.2004, lk 1.

Vastuväidete esitamisest loobumine teatatud koondumise kohta
(juhtum M.8183 – Avnet / Premier Farnell)

(EMPs kohaldatav tekst)

(2016/C 450/03)

6. oktoobril 2016 otsustas komisjon loobuda vastuväidete esitamisest eespool nimetatud teatatud koondumise kohta ning kuulutada koondumine siseturuga kokkusobivaks. Otsuse aluseks on nõukogu määruse (EÜ) nr 139/2004⁽¹⁾ artikli 6 lõike 1 punkt b. Otsuse täielik tekst on kättesaadav ainult inglise keeles ning see avaldatakse pärast seda, kui sellest on kustutatud võimalikud ärisaladused. Otsus on kättesaadav:

- Euroopa konkurentsialasel veebisaidil (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Veebisaidil pakutakse mitut võimalust otsida konkreetset ühinemisotsust, sealhulgas ettevõtja nime, juhtumi numbri ja kuupäeva järgi ning tegevusalade registri kaudu;
- elektroonilises vormis EUR-Lex'i veebisaidil (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=et>) dokumendinumbriga 32016M8183 all. EUR-Lex pakub *on-line*-juurdepääsu Euroopa õigusele.

⁽¹⁾ ELT L 24, 29.1.2004, lk 1.

Vastuväidete esitamisest loobumine teatatud koondumise kohta**(juhtum M.7792 – Konecranes / Terex MHPS)****(EMPs kohaldatav tekst)**

(2016/C 450/04)

8. augustil 2016 otsustas komisjon loobuda vastuväidete esitamisest eespool nimetatud teatatud koondumise kohta ning kuulutada koondumine siseturuga kokkusobivaks. Otsuse aluseks on nõukogu määruse (EÜ) nr 139/2004⁽¹⁾ artikli 6 lõike 1 punkt b koostoimes sama määruse artikli 6 lõikega 2. Otsuse täielik tekst on kättesaadav ainult inglise keeles ning see avaldatakse pärast seda, kui sellest on kustutatud võimalikud ärisaladused. Otsus on kättesaadav:

- Euroopa konkurentsialasel veebisaidil (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Veebisaidil pakutakse mitut võimalust otsida konkreetset ühinemisotsust, sealhulgas ettevõtja nime, juhtumi numbri ja kuupäeva järgi ning tegevusalade registri kaudu;
- elektroonilises vormis EUR-Lex'i veebisaidil (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=et>) dokumendinumbriga 32016M7792 all. EUR-Lex pakub *on-line*-juurdepääsu Euroopa õigusele.

⁽¹⁾ ELT L 24, 29.1.2004, lk 1.

Vastuväidete esitamisest loobumine teatatud koondumise kohta**(juhtum M.8241 – Nordic Capital / Nordnet / Group of individual investors)****(EMPs kohaldatav tekst)**

(2016/C 450/05)

28. novembril 2016 otsustas komisjon loobuda vastuväidete esitamisest eespool nimetatud teatatud koondumise kohta ning kuulutada koondumine siseturuga kokkusobivaks. Otsuse aluseks on nõukogu määruse (EÜ) nr 139/2004⁽¹⁾ artikli 6 lõike 1 punkt b. Otsuse täielik tekst on kättesaadav ainult inglise keeles ning see avaldatakse pärast seda, kui sellest on kustutatud võimalikud ärisaladused. Otsus on kättesaadav:

- Euroopa konkurentsialasel veebisaidil (<http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/>). Veebisaidil pakutakse mitut võimalust otsida konkreetset ühinemisotsust, sealhulgas ettevõtja nime, juhtumi numbri ja kuupäeva järgi ning tegevusalade registri kaudu,
- elektroonilises vormis EUR-Lex'i veebisaidil (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=et>) dokumendinumbriga 32016M8241 all. EUR-Lex pakub *on-line*-juurdepääsu Euroopa õigusele.

⁽¹⁾ ELT L 24, 29.1.2004, lk 1.

IV

(Teave)

TEAVE EUROOPA LIIDU INSTITUTSIOONIDELT, ORGANITELT JA ASUTUSTELT

EUROOPA KOMISJON

Euroopa Keskpanga poolt peamistel refinantseerimistoimingutel rakendatav intressimäär⁽¹⁾:**0,00 % 1. detsember 2016****Euro vahetuskurss⁽²⁾****1. detsember 2016**

(2016/C 450/06)

1 euro =

Valuuta	Kurss	Valuuta	Kurss		
USD	USA dollar	1,0627	CAD	Kanada dollar	1,4240
JPY	Jaapani jeen	121,39	HKD	Hongkongi dollar	8,2422
DKK	Taani kroon	7,4401	NZD	Uus-Meremaa dollar	1,5008
GBP	Inglise nael	0,84098	SGD	Singapuri dollar	1,5175
SEK	Rootsi kroon	9,7935	KRW	Korea vonn	1 241,64
CHF	Šveitsi frank	1,0764	ZAR	Lõuna-Aafrika rand	14,9575
ISK	Islandi kroon		CNY	Hiina jüaan	7,3176
NOK	Norra kroon	8,9628	HRK	Horvaatia kuna	7,5450
BGN	Bulgaaria leev	1,9558	IDR	Indoneesia ruupia	14 394,27
CZK	Tšehhi kroon	27,061	MYR	Malaisia ringit	4,7434
HUF	Ungari forint	313,96	PHP	Filipiini peeso	52,833
PLN	Poola zlott	4,4676	RUB	Vene rubla	67,7700
RON	Rumeenia leu	4,5042	THB	Tai baat	37,901
TRY	Türgi liir	3,7032	BRL	Brasilia reaal	3,6597
AUD	Austraalia dollar	1,4378	MXN	Mehhiko peeso	21,9342
			INR	India ruupia	72,6370

⁽¹⁾ Kurss kohaldatud viimastele toimingutele, mis on sooritatud enne osutatud kuupäeva. Muutuva intressimääraga pakkumismenetluse puhul on tegemist marginaalse intressimääraga.

⁽²⁾ Allikas: EKP avaldatud viitekurs.

Arvamus, mille ettevõtjate koondumistega tegelev nõuandekomitee esitas oma 11. detsembril 2015. aastal peetud koosolekul otsuse eelnõu kohta, milles käsitletakse juhtumit M.7630 – FedEx – TNT Express

Raportöör: Sloveenia

(2016/C 450/07)

1. Nõuandekomitee nõustub komisjoniga, et teatatud tehing on äriühingute koondumine ühinemismääruse artikli 3 lõike 1 punkti b tähenduses.
2. Nõuandekomitee nõustub komisjoniga, et teatatud tehing on ühinemismääruse artikli 1 lõike 2 kohaselt ELi seisu- kohast oluline koondumine.
3. Nõuandekomitee nõustub komisjoni otsuse eelnõus esitatud seisukohaga, mis käsitleb asjaomast toodet ja geograa- filisi turge.
4. Eelkõige nõustub nõuandekomitee sellega, et rahvusvahelised EMP-sisesed väikepakkide kiirpostiteenused ning EMP- välised väikepakkide kiir- ja tavapostiteenused kuuluvad eraldi tooteturule, mis mõlemad on riigisisese ulatusega.
5. Nõuandekomitee nõustub komisjoni hinnanguga, et täisteenuse pakkujate hulgas ei ole pooled eriti lähedased kon- kurendid ning ühinenud üksuse tehingujärgset tegevust piiravad tema konkurendid rahvusvaheliste EMP-siseste kiir- postiteenuste ja EMP-väliste postiteenuste turgudel.
6. Nõuandekomitee nõustub komisjoni hinnanguga, et kavandatav koondumine tõenäoliselt ei takista märkimisväärselt tõhusat konkurentsi ühelgi 30st rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste riigisisese turust.
7. Nõuandekomitee nõustub komisjoni hinnanguga, et tehing suurendaks märkimisväärselt ka tõhusust rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste turul.
8. Nõuandekomitee nõustub komisjoni hinnanguga, et kavandatav koondumine tõenäoliselt ei takista märkimisväärselt tõhusat konkurentsi ühelgi 30st EMP-väliste ülemaailmsete postiteenuste riigisisese turust ega ühelgi 30st EMP- väliste maailma kuuele põhilisele postisuunale suunatud postiteenuste riigisisese turust.
9. Nõuandekomitee nõustub komisjoni hinnanguga, et tehing suurendaks ka tõhusust EMP-väliste kiirpostiteenuste turul.
10. Nõuandekomitee nõustub komisjoni seisukohaga, et tehing ei suru turult välja olulist konkurenti ning teised täistee- nuse osutajad (DHL ja UPS) jätkavad konkurentsiturust osutamist ka VKEdele osutatavate teenuste segmendis.
11. Nõuandekomitee nõustub komisjoniga, et kavandatud tehing ei takista märkimisväärselt konkurentsi siseturul või selle olulises osas, ja seega võib nimetatud tehingut pidada siseturuga ja EMP lepingu toimimisega kokkusobivaks vastavalt ühinemismääruse artikli 2 lõikele 2 ja artikli 8 lõikele 1 ning EMP lepingu artiklile 57.

Ärakuulamise eest vastutava ametniku lõpparuanne ⁽¹⁾

FedEx/TNT Express

(juhtum M.7630)

(2016/C 450/08)

I. TAUSTTEAVE

26. juunil 2015 sai Euroopa Komisjon (edaspidi „komisjon“) ühinemismääruse ⁽²⁾ artikli 4 kohase teatise kavandatava koondumise (edaspidi „tehing“) kohta, millega ettevõtja FedEx Corporation (edaspidi „FedEx“) kavatseb Madalmaade õiguse kohase avaliku ülevõtmispakkumise kaudu omandada ühinemismääruse artikli 3 lõike 1 punkti b tähenduses ainukontrolli ettevõtja TNT Express N.V. (edaspidi „TNT“) üle. FedEx on edaspidi „teatise esitaja“ ning ettevõtjatele FedEx ja TNT viidatakse edaspidi kui „osalistele“.

II. MENETLUS

Ühinemismääruse artikli 6 lõike 1 punkti c kohane otsus ja juurdepääs eriti olulistele dokumentidele

31. juulil 2015 võttis komisjon vastu otsuse algatada menetlus vastavalt ühinemismääruse artikli 6 lõike 1 punktile c, sest leiti, et tehing tekitab tõsiseid kahtlusi selle kokkusobivuse suhtes siseturu ja EMP lepinguga (edaspidi „ühinemismääruse artikli 6 lõike 1 punkti c kohane otsus“).
- Osalisel esitasid oma kirjalikud märkused ühinemismääruse artikli 6 lõike 1 punkti c kohase otsuse kohta 12. augustil 2015.
- Pärast teatise esitaja 17. augustil 2015 esitatud nõuet, edastati talle samal päeval kolmandate isikute teatavate oluliste avalduste mittekonfidentsiaalsed versioonid, mis koguti esimeses uurimisetapis ning mis täiendasid juba varem edastatud dokumente. Täiendavad kolmandate isikute olulised avaldused edastati teatise esitajale teises etapis jooksvalt.

Tähtaja pikendamine

12. augustil 2015 pikendati osaliste taotlusel lõpliku otsuse tegemise tähtaega kahekümne tööpäeva võrra vastavalt ühinemismääruse artikli 10 lõike 3 teisele lõigule.

Huvitatud kolmas isik

- Pärast 15. oktoobril 2015 esitatud kirjalikku taotlust tunnistati ettevõtja United Parcel Service Inc. (edaspidi „UPS“) huvitatud kolmandaks isikuks 21. oktoobril 2015. Vastavalt ühinemise rakendusmääruse ⁽³⁾ artikli 16 lõikele 1 teavitati konkurentsi peadirektoraat UPSi oma 27. oktoobri 2015. aasta kirjaga menetluse laadist ja sisust ning kutsus UPSi esitama täiendavaid kirjalikke märkusi, võttes arvesse, et UPS oli juba kohtunud konkurentsi peadirektoraadiga ja teinud mitmeid avaldusi tehingu uurimise käigus, teostades sellega oma õigust olla ära kuulatud vastavalt ühinemismääruse artikli 18 lõikele 4.

4. novembri 2015. aasta kirjalikus avalduses, mis oli adresseeritud nii konkurentsi peadirektoraadile kui ka ärakuulamise eest vastutavale ametnikule, esitas UPS tehingu kohta oma seisukohad, kuid väitis, et komisjon ei olnud esitanud menetluse laadi ja sisu kohta mingit teavet, mis ei olnud juba varem komisjoni 31. juuli 2015. aasta pressiteate IP/15/5463 alusel avalikult teada. Seetõttu leidis UPS, et komisjon ei olnud täitnud õiguslikku nõuet, mis on sätestatud eespool nimetatud ühinemise rakendusmääruse artikli 16 lõikes 1.

Konkurentsi peadirektoraat vastas 11. novembril 2015 kirjaga, milles osutas, et UPSi 4. novembril 2015 esitatud avalduse põhjalikkusest ja üksikasjalikkusest nähtus, et UPSi oli käesoleval juhul piisavalt teavitatud menetluse laadist ja sisust, selleks et võimaldada tal oma seisukohti esitada. Peale selle väljendas konkurentsi peadirektoraat oma valmisolekut kaasata UPS ja anda UPSile täiendav võimalus esitada oma seisukohti järgmisel kohtumisel, mis ka toimus 18. novembril 2015.

⁽¹⁾ Vastavalt Euroopa Komisjoni presidendi 13. oktoobri 2011. aasta otsuse 2011/695/EL (ärakuulamise eest vastutava ametniku ülesannete ja pädevuse kohta teatavates konkurentsimenetlustes (ELT L 275, 20.10.2011, lk 29) („otsus 2011/695/EL“) artiklitele 16 ja 17.

⁽²⁾ Nõukogu 20. jaanuari 2004. aasta määrus (EÜ) nr 139/2004 kontrolli kehtestamise kohta ettevõtjate koondumiste üle (ELT L 24, 29.1.2004, lk 1) („ühinemismäärus“).

⁽³⁾ Komisjoni 7. aprilli 2004. aasta määrus (EÜ) nr 802/2004, millega rakendatakse nõukogu määrust (EÜ) nr 139/2004 kontrolli kehtestamise kohta ettevõtjate koondumiste üle (ELT L 133, 30.4.2004, lk 1; parandus ELT L 172, 6.5.2004, lk 9), („ühinemismääruse rakendusmäärus“).

Ärakuulamise eest vastutavale ametnikule saadetud 25. novembri 2015. aasta kirjas jääb UPS siiski seisukohale, et talle edastatud piiratud teave ei võimalda UPSil kasutada oma õigust kaitsele, ning seetõttu nõuab UPS täiendavat üksikasjalikku teavet komisjoni põhjenduse ning tema läbiviidud uurimise esialgsete järelduste kohta.

Vaatasin ettevõtja UPSi taotluse läbi, arvestades ühinemismääruse artiklit 18, ühinemise rakendusmääruse artikleid 11 ja 16, asjakohast kohtupraktikat ja UPSi kaasatust komisjoni menetlusse. Minu järeldus on, et seoses UPSi õigusega olla huvitatud kolmanda isikuna ära kuulatud, on UPSi vastavalt ühinemise rakendusmääruse artiklile 16 menetluse laadist ja sisust piisavalt teavitatud ja et peale selle on UPS olnud käesoleval juhul menetlusega tihedalt seotud, mis võimaldab UPSil ühinemismääruse artikli 18 lõike 4 kohaselt tõhusalt kasutada oma õigust olla ära kuulatud. Selle põhjal olen vastavalt otsuse 2011/695/EL artikli 7 lõike 2 punktile d UPSi taotluse tagasi lükanud.

III. OTSUSE EELNÕU

7. Komisjoni otsuse eelnõuga nähakse vastavalt ühinemismääruse artikli 8 lõikele 1 ette tehingu piiranguteta lubamine.

Kuna põhjalik turu-uuring ei kinnitanud tõsiseid kahtlusi, mis esitati algsest ühinemismääruse artikli 6 lõike 1 punkti c kohases otsuses, on komisjon nüüd arvamusel, et asjaomastel turgudel ei takista tehing tõhusat konkurentsi märkimisväärselt, ning seega ei ole teatise esitajatele saadetud vastuväited.

IV. LÕPPMÄRKUSED

8. Peale eespool nimetatud UPSi taotluse ei ole ma üheltki osaliselt saanud mingeid muid menetlustaotlusi ega kaebusi.
9. Kokkuvõttes järeldan, et kõnealuse juhtumi puhul oli tagatud menetlusõiguste tõhus kasutamine kõigile osalistele.

Brüssel, 18. detsember 2015

Joos STRAGIER

Kokkuvõtte komisjoni otsusest,
8. jaanuar 2016,
millega koondumine kuulutatakse kokkusobivaks siseturuga ja EMP lepingu toimimisega
(juhtum M.7630 – FedEx / TNT Express)
(teatavaks tehtud numbri C(2015) 9826 all)
(Ainult ingliskeelne tekst on autentne)
(EMPs kohaldatav tekst)
(2016/C 450/09)

Komisjon võttis 8. jaanuaril 2016 vastavalt nõukogu 20. jaanuari 2004. aasta määrusele (EÜ) nr 139/2004 kontrolli kehtestamise kohta ettevõtjate koondumiste üle⁽¹⁾ ja eriti selle artikli 8 lõikele 1 vastu otsuse ühinemist käsitleva juhtumi kohta. Otsuse mittekonfidentsiaalne täisversioon on juhtumi autentse keeles kättesaadav konkurentsi peadirektoraadi veebisaidil aadressil: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

I. LEPINGUPOOLED

- (1) FedEx Corporation („FedEx“, Ameerika Ühendriigid) pakub klientidele ja ettevõtjatele kogu maailmas laia valikut transpordi, e-kaubanduse ja ettevõtlusega seotud teenuseid. FedExi EMP võrgustiku peamine sõmlennujaam asub Pariisis. TNT Express NV („TNT“, Madalmaad) tegutseb aktiivselt väikepakside kättetoimetamise ja kaubaveo teenuste sektorites. TNT Euroopa võrgustiku peamine sõmlennujaam asub Liège'is Belgias.

II. TEHING ja ELi MÕÕDE

- (2) 7. aprillil 2015. aastal teatasid FedEx ja TNT („pooled“ või „ühinenud ettevõtja“), et on sõlminud lepingu, mis sõltub FedExi avalikust pakkumisest kõikidele emiteeritud ja ringluses olevatele aktsiatele TNT kapitalis, et FedEx saaks omandada kontrolli TNT üle („tehing“).
- (3) Tehing hõlmab TNT üle ainukontrolli omandamist FedExi poolt ja kujutab endast koondumist määruse (EÜ) nr 139/2004 („ühinemismäärus“) artikli 3 lõike 1 punkti b tähenduses. See on liidu seisukohalt oluline vastavalt ühinemismääruse artikli 1 lõikele 2.

III. MENETLUS

- (4) 26. juunil 2015. aastal teatati komisjonile ametlikult tehingust vastavalt ühinemismääruse artiklile 4.
- (5) 31. juulil 2015 leidis komisjon, et tehing tekitab tõsiseid kahtlusi ühisturuga kokkusobivuse osas, ja otsustas algatada menetluse vastavalt ühinemismääruse artikli 6 lõike 1 punktile c („menetluse algatamise otsus“).
- (6) Pooled esitasid oma kirjalikud märkused menetluse algatamise otsuse kohta 12. augustil 2015. aastal ning samal päeval pikendati poolte nõudmisel lõpliku otsuse tegemise tähtaega käesoleva juhtumi puhul kahekümne tööpäeva võrra vastavalt ühinemismääruse artikli 10 lõike 3 teisele lõigule.
- (7) Äraakuulamise eest vastutava ametniku 21. oktoobri 2015. aasta otsusega loeti UPS olevat huvitatud kolmas isik vastavalt ühinemismääruse artikli 18 lõikele 4.
- (8) Põhjaliku uurimise tulemusena välistati konkurentsiprobleemid, mis olid algselt välja toodud menetluse algatamise otsuses. Selle kohta ei esitatud vastuväiteid.
- (9) Otsuse eelnõud arutati liikmesriikidega 11. detsembril 2015. aastal ettevõtjate koondumist käsitlevas nõuandekomitees, kes esitas pooldava arvamuse. Äraakuulamise eest vastutav ametnik esitas pooldava arvamuse menetluse kohta oma 18. detsembri 2015. aasta aruandes.
- (10) 8. jaanuaril 2016. aastal otsustas komisjon vastavalt ühinemismääruse artikli 8 lõikele 1 kuulutada ühinemine kokkusobivaks siseturu ja EMP lepinguga („otsus“).

⁽¹⁾ ELT L 24, 29.1.2004, lk 1.

IV. KONKURENTSIMÕJU HINDAMINE

A. Sissejuhatus

- (11) Otsus keskendub väikepakkide kättetoimetamise teenuste turule. Mis tahes võimalikud kattuvused poolte tegevuses kaubaveo- ja ekspedeerimise valdkonnas ei ole seotud mõjutatavate turgudega.
- (12) Nii FedEx kui ka TNT on väikepakkide kättetoimetamise teenuste pakkujad nii EMPs kui ka EMPst EMP-välisesse riiki. Nad mõlemad on niinimetatud integreeritud teenuse osutajad, mis tähendab seda, et neil on täielik kontroll transpordivahendite tegevuse üle, piisav geograafiline katvus ülemaailmsel tasandil, nad tegutsevad keskse sõlm-punktiga (*hub and spoke*) mudeli alusel, neil on oma IT-võrk ning usaldusväärne maine väikepakkide õigeaegses kättetoimetamises (niinimetatud „algusest lõpuni“ usaldusväärsus). Teised kaks integreeritud teenuse osutajat on DHL ja UPS.

B. Asjaomased turud

Asjaomased tooteturud

- (13) Kooskõlas komisjoni varasemate otsustega⁽¹⁾ hõlmab asjaomane väikepakkide kättetoimetamise teenuste turg alla 31,5 kg kaaluvaid saadetisi. Komisjon teeb vahet, kas EMP riigis üles korjatud pakid toimetatakse kätte sama riigi piires (siseriiklikud turud), teise EMP riiki (rahvusvahelised EMP-sisesed turud) või EMPst väljaspool asuvasse riiki (EMP-välised teenuste turud).
- (14) Eelmiste juhtumite puhul, eelkõige rahvusvaheliste EMP-siseste turgude hindamisel on komisjon määranud kiirpostiteenuste turu (kohustusega pakk kätte toimetada järgmisel päeval) eraldiseisvana tavapostiteenuste turust (pikemaajalise kättetoimetamise kohustusega)⁽²⁾. Need järeldused tuginevad muu hulgas asjaolule, et nimetatud kahte tüüpi teenuseid osutatakse erineva taristu abil, et märkimisväärne hulk kliente sõltub kiirveost ja kiirpostiteenused on samuti tunduvalt kallimad.
- (15) Käesoleva juhtumi puhul, võttes arvesse olulisi kattuvusi poolte vahel EMP-väliste teenuste osutamisel, kohustus komisjon põhjalikult uurima kõnealuseid turgusid, mida ei ole eelnevalt üksikasjalikult hinnatud.
- (16) Integreeritud teenuse osutajate puhul kasutatakse nii EMP-välise väikepakkide kiirveo- (st kiireima võimaliku kättetoimetamisteenuste) ja tavapostiteenuste (aeglasema, aga siiski väga usaldusväärse, kindlaks kuupäevaks kohaletoimetamisega) puhul peamiselt sama võrgustiku ja tarneahela astmeid (sealhulgas sorteerimine sõlmlennujaamades, pikamaalennud ja tollivormistus) oma teekonnal erinevatesse kontinentidevahelistesse sihtkohtadesse. Lisaks konkureerivad kõik integreeritud teenuse osutajad otseselt mõlemat tüüpi teenustes ja esines märke sellest, et EMP-välise kiirposti- ja tavapostiteenuste hinnad on ühtlustumas; seega ei teki siin vastuolu selles, et kiirposti- ja tavapostiteenused kuuluvad ühele ja samale turule. Eeltoodu põhjal pidas komisjon kiirposti- ja tavapostiteenuseid ühe ja sama EMP-välise turu segmentideks.
- (17) Jättes tooteturu määratluse lahtiseks, hindas komisjon sihtkoha osas tehingu mõju nii ülemaailmsel tasandil kui ka suuremate kaubateede põhjal (Põhja-Ameerika, Kesk- ja Lõuna-Ameerika, Aafrika, Aasia / Vaikne ookean, Lähis-Ida ja ülejäänud Euroopa).

Asjaomased geograafilised turud

- (18) Geograafilise turu määratluse osas, ja täpsemalt kättetoimetamise lähtekoha osas järeldas komisjon kooskõlas otsusega juhtumi UPS/TNT kohta, et rahvusvaheline EMP-sisene kiirpostiteenuste turg on oma ulatuselt riigisisene. Tehingu mõju hindamine viidi EMP-välise väikepakendite kättetoimetamise teenuste turgude puhul läbi ka riiklikul tasandil. Ent pidades silmas võrgutööstusharule iseloomulikke jooni ja lennudevõrgustiku määrava tähtsusega rolli kontinentidevahelistes vedudes, hõlmas EMP-välise väikepakkide kättetoimetamise teenuste konkurentsiolekorra hindamine ka EMP tasandil.

1. EMP-sisesed väikepakkide kättetoimetamise teenused

- (19) Rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste näol on tegemist võrgutööstusharuga, mis nõuab ettevõtjatel kohaloleku tagamist kõikides riikides. Nõutav kohalolek omakorda tähendab taristuinvesteeringuid terve väärtusahela raames (alates korjest kuni sorteerimise, veo, jaotuskeskuste, lennudevõrgustiku, lennukite ja kättetoimetamiseni). Integreeritud teenuse osutajatel on kõige parem kontroll oma võrgustiku üle ning nad on ainsad, kellel on kõiki EMP riike hõlmav ja sujuv kiirpostiteenuste võrgustik. Hinnates poolte konkurentide erinevate kategooriate konkurentsialast tugevust rahvusvahelistel EMP-sisestel kiirpostiteenuste turgudel, leidis komisjon kooskõlas turu-uuringute tulemustega, et integreerimata teenuse osutajad avaldavad üldjuhul pooltele nõrka konkurentsivõimet. Seetõttu

⁽¹⁾ Vt näiteks komisjoni 30. jaanuari 2013. aasta otsus juhtumis M.6570 - UPS/TNT Express, edaspidi „UPS/TNT“, põhjendus 164.

⁽²⁾ Vt muu hulgas UPS/TNT, põhjendus 219.

on komisjon rakendanud konservatiivset lähenemisviisi ja piirdunud oma konkurentsiolekorra hinnangus tehingu mõjudega rahvusvahelistele EMP-sisestele kiirpostiteenustele erinevates EMP riikides ja konkurentsiturvel, mida neli integreeritud teenuse osutajat teineteisele avaldavad.

- a) Ühinenud ettevõtja turupositsioon EMP-sisestel kiirpostiteenuste turgudel oleks tagasihoidlik
- (20) Võttes arvesse andmeid turuosale iseloomulike piirangute kohta, mille FedEx esitas konkurentsiolekorra hindamiseks käesoleva juhtumi puhul ja kooskõlas komisjoni lähenemisviisiga UPS/TNT juhtumis, kohustus komisjon läbi viima turu rekonstrueerimise. EMP tasandil oleks ühinenud ettevõtja turuosa alla 30 %. Ta oleks nõrgim kolmest ülejäänud integreeritud teenuse osutajast ja seega kolmandal kohal DHL ja UPS järel. 2014. aasta tulude näitajate põhjal ei ületaks ühinenud ettevõtja turuosa riigi tasandil 40 % ja temast ei saaks parimat ettevõtjat mitte üheltgi uuritud 30 riiklikust turust EMPs⁽¹⁾.
- b) FedEx ja TNT ei ole eriti lähedased konkurendid rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste osas
- (21) Ehkki nii FedEx kui ka TNT on integreeritud teenuse osutajad ja seetõttu konkureerivad nad omavahel rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste valdkonnas 30 riiklikul turul EMPs, jäeldas komisjon, et pooled ei ole eriti lähedased konkurendid.
- (22) Ühelt poolt keskendutakse FedExi äritegevuses klientidele, kellel on märkimisväärne nõudlus EMP-väliste kättetoimetamisteenuste järele. Enamik FedExi rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste tuludest saadakse klientidelt, kes on samuti ostnud FedExilt EMP-väliseid kättetoimetamisteenuseid. FedExi keskendub rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste klientidele, kellel on märkimisväärsed nõuded EMP-väliste kättetoimetamisteenuste kohta, kuna FedExil on piiratud võimalused edukalt konkureerida eraldiseisvatest Euroopa-sisestest kiirveoteenustest huvitatud klientide pärast või klientide pärast, kes soovivad tellida ühelt teenusepakkujalt nii rahvusvahelisi EMP-siseseid kiirpostiteenuseid kui ka riigisiseseid/rahvusvahelisi EMP-siseseid tavapostiteenuseid. Need piirangud on tingitud FedExi nõrgemast kogu EMPd hõlmavast võrgustikust. Nõrgem võrgustik tähendab seda, et FedExil väiksem geograafiline katvus erinevate kiirpostiteenuste puhul, suhtelisel väike võimekus tavaposti- ja riigisiseste teenuste osutamisel suuremas ulatuses, ning suurem kulubaas, tingituna väiksemast mastaabisäästust ja tihedusest, mis muudab FedExi märksa vähem konkurentsivõimeliseks rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste puhul. See tähendab omakorda nõrka turupositsiooni TNT ja kahe ülejäänud integreeritud teenuse pakkuja suhtes ning on kooskõlas FedExi keskendumisega EMP-välisele kättetoimetamise teenustele.
- (23) Teisest küljest keskendub TNT klientidele, kes on huvitatud eraldiseisvatest EMP-sisestest kiirveoteenustest, ja klientidele, kellel on vajadus riigisisestest/tavapostiteenuste järele. Vastupidiselt FedExile on TNT-l olemas oluline Euroopa sõiduteedel põhinev ja tõhusam lennuvõrgustik EMPs ning suurem müügiosa riigisisestest ja tavapostiteenuste segmentides. Üksnes väike osa TNT tuludest saadakse klientidelt, kellel on vajadus EMP-väliste teenuste järele. TNT müügiandmed näitavad, et suur osa TNT EMP-sisestest kiirpostiteenuste tuludest Euroopas saadakse klientidelt, kes ostavad TNT-lt ka riigisiseseid ja/või rahvusvahelisi EMP-siseseid tavapostiteenuseid. Seevastu on TNT olnud vähem edukas nende rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste klientide ligimeelitamisel, kes nõuavad ka rahvusvahelisi EMP-väliseid kättetoimetamisteenuseid.
- (24) Poolte sisedokumendid kinnitasid ühtlasi, et nad ei suhtu üksteisesse kui eriti lähedastesse konkurentidesse. Peale selle ei pea selge enamik poolte klientidest pooli eriti lähedasteks konkurentideks (nt hinnakujunduse, teenuste ulatuse ja kvaliteedi, usaldusväärsuse, geograafilise mõõtme, liikumistee kindlakstegemise ja jälgimise jne osas). Lisaks peavad kliendid FedExit kolmest ülejäänud integreeritud teenuse pakkujast nõrgemaks rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste alal.
- (25) Hoolimata mitmetest kindlaks tehtud piirangutest anti poolte esitatud pakkumiste analüüsis täiendav teave selle kohta, et FedEx on TNT jaoks nõrgem konkurent kui DHL ja UPS.
- c) Ühinemine ei kõrvaldaks olulist konkurentsijõudu
- (26) Komisjoni arvates ei ole TNT-l eriomadusi, mis võimaldaksid tal avaldada märkimisväärset konkurentsiturvet teistele integreeritud teenuse osutajatele, mille tulemusena väheneks konkurents pärast tehingu lõpuleviimist. Esiteks ei ole TNT kulupositsioon rahvusvahelistel EMP-sisestel kiirpostiteenuste puhul soodsam kui DHL-i ja UPS-i kulupositsioon. Teiseks ei ole TNT suutnud viimastel aastatel laiendada oma turupositsiooni teiste integreeritud teenuse osutajate kahjuks. Kolmandaks võib komisjon empiirilisel põhjendusel väita, et TNT-d ei saa pidada agressiivseks hinnaseadjaks rahvusvahelisel EMP-sisesel kiirpostiteenuste turul. Neljandaks ei ole TNT viimastel aastatel teinud märkimisväärsed investeeringuid oma võrgustikku, vaid pigem on ta konsolideerinud oma teenuseid. Järelikult ei saa öelda, et TNT on viimastel aastatel olnud uuendaja võrgustiku laiendamise osas.

⁽¹⁾ EMP riike on 31. On võimalik, et pooled ei esitanud andmeid Liechtensteini kohta.

d) DHL-i ja UPS-i omandaksid positsiooni, mis võimaldaks piirata ühinenud ettevõtja tegevust pärast tehingu lõpuleviimist

- (27) Hoolimata asjaolust, et mitteintegreeritud teenuse osutajad, eelkõige sõiduteedel põhinevad ettevõtjad, nagu näiteks DPD ja GLS, avaldaksid konkurentsiturvet ühinenud ettevõtjale sõltuvalt riiklikust turust, rakendas komisjon konservatiivset lähenemisviisi ja piirdus oma analüüsis sellega, kas ühinenud ettevõtja konkurentidel on piirav mõju DHL-i ja UPS-i hindadele.
- (28) Esiteks seisab ühinenud ettevõtja silmitsi tugevate ja võimekate konkurentidega. Komisjoni poolt läbi viidud turu rekonstruktsiooni põhjal jääb DHL turuliidriks, talle järgneb UPS. Valdav enamik klientidest vastas jaatavalt küsimusele, kas pärast tehingu lõpuleviimist leidub piisavalt alternatiive nende rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste nõudluse rahuldamiseks. Nii UPS-i kui DHL-i nimetati arvestatavateks alternatiivideks ühinenud ettevõtjale pärast tehingu lõpuleviimist.
- (29) Teiseks saavad kliendid end kaitsta, kui näiteks ühinemisel tekkinud üksus tõstab hinda, vahetades teenusepakkujat. Selge enamik rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste klientidest kasutab mitut tarnijat ning nende jaoks on teenusepakkujate vahetamine lihtne.
- (30) Kolmandaks saaksid DHL ja UPS hüpoteetilise hinnatõusu puhul pärast tehingu lõpuleviimist ühinemisel tekkinud üksuse poolt kergesti suurendada oma teenuste pakkumist ning seega rahuldada täiendavat nõudlust, ilma et see põhjustaks neile märkimisväärseid lisakulusid.

e) Selge enamik klientidest ei ole väljendanud mingit muret tehingu pärast

- (31) Valdav enamik klientidest, kes vastasid komisjoni esimese ja teise etapi turu-uuringule, väljendasid neutraalset või isegi positiivset suhtumist tehingu üldistesse mõjudesse rahvusvahelisel IMP-sisesel väikepakkiide kiirpostiteenuste turul.

f) Hinnakontsentratsiooni analüüs oli mittetäielik

- (32) Et tagada täielik kooskõla UPS/TNT juhtumi puhul läbi viidud kvantitatiivse analüüsiga, kohaldas komisjon hinnakontsentratsiooni analüüsi, et hinnata välja pakutud tehingu võimalikku hinnamõju FedExi hindadele ja omakorda TNT hindadele. Komisjon leidis, et mudelis prognoositud hinnatõusud ei olnud statistiliselt märkimisväärsed. Seetõttu ei saanud hinnakontsentratsiooni analüüsi tulemusi kasutada usaldusväärse tõendusmaterjalina tõhusa konkurentsi tekitamise või selle märkimisväärse takistamise poolt või vastu.

g) Ühinemisega kaasneb tõhususe kasv

- (33) FedEx väidab, et tehinguga kaasneb märkimisväärne tõhususe kasv, eelkõige tingituna FedExi suhteliselt ebatõhusate Euroopa toimingute integreerimisest TNT võrgustikku. EMP-siseseid kiirpostiteenuseid mõjutava tõhususe kasvu peamised kategooriad olid korje ja kättetoimetamisega seotud kulude kokkuvõid ja lennuvõrgustikuga seotud kulude kokkuvõid. Komisjon jõudis talle esitatud teabe põhjal järeldusele, et osa väidetavast korje ja kättetoimetamisega seotud kulude kokkuvõidust ja osa väidetavast lennuvõrgustikuga seotud kulude kokkuvõidust (pärast ülekandumist) liigituvad asjaomasteks ühinemispõhisteks tõhususe kasvu elementideks, mida ei oleks olnud sarnases ulatuses võimalik saavutada konkurentsi vähem kahjustavate alternatiivide abil. Kindlakstehtud tõhususe kasvu elementide realiseerimise ajaliseks kestuseks prognoositi kolm aastat. Isegi kui komisjoni hinnakontsentratsiooni analüüsi tulemused oleksid olnud statistiliselt märkimisväärsed, oleksid korje ja kättetoimetamisega seotud tõhususe kasvu elemendid rohkem kui korvanud FedExi klientidele prognoositud hinnatõusu mis tahes rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste riiklikel turgudel.

h) Kokkuvõte

- (34) Seetõttu jõudis komisjon järeldusele, et tehing ei takistaks märkimisväärselt tõhusat konkurentsi ükskõik millisel 30 riiklikul turul rahvusvaheliste EMP-siseste kiirpostiteenuste osutamisel.

2. EMP-välised väikepakkiide kättetoimetamise teenused: üldine hinnang

- (35) Mitmed ettevõtjad pakuvad EMP-väliseid teenuseid, sealhulgas neli integreeritud teenuse pakkujat, riiklikud postiteenusepakkajad, ekspediitorid ja muud kulleretevõtjad. Sarnaselt EMP-siseste kiirpostiteenustega kujutavad EMP-välised kiirpostiteenused endast võrgutööstusharu, millega kaasnevad taristuinvesteeringud kogu väärtusahela ulatuses ja mis nõuab ettevõtjatelt kohaloleku tagamist kõikides EMP riikides ja kõikidel maailma suurematel kaubateedel, st Põhja-Ameerikas, Kesk- ja Lõuna-Ameerikas, Aafrikas, Aasias / Vaikse ookeani piirkonnas, Lähis-Idas ja ülejäänud Euroopas. Kuna integreeritud teenuse osutajatel on range kontroll oma võrgustiku üle ja nad on ainsad, kellel on kõiki EMP riike hõlmav ja sujuv kiirpostiteenuste võrgustik, avaldavad mitteintegreeritud teenuse osutajad üksnes piiratud konkurentsiturvet integreeritud teenuse osutajatele. Seetõttu rakendas komisjon sarnaselt EMP-siseste

teenustega tehingu mõju hindamisel kõige konservatiivsemat lähenemisviisi, võttes arvesse ainult konkurentsipurvet, mida ühinenud ettevõtjale avaldasid teised integreeritud teenuse osutajad erinevatel võimalikel EMP-välistel kättetoimetamisteenuste turgudel. Arvestades allpool toodud kaalutlusi, järeldas komisjon, et tehing ei takista märkimisväärselt tõhusat konkurentsi ükskõik millisel 30 riiklikul turul EMP-väliste väikepakside kättetoimetamise teenuste puhul maailma või ükskõik millisel riiklikul turul EMP-väliste kättetoimetamise teenuste puhul kuuele maailma suurimale kaubateele.

- a) Ühinenud ettevõtja turupositsioon oleks tagasihoidlik EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgudel
- (36) Komisjon kohustus viima läbi turu rekonstrueerimise nelja integreeritud teenuse pakkuja esitatud tuluandmete põhjal, võttes arvesse nende suhtelist turujõudu i) 30 riiklikul turul rahvusvahelisel EMP-väliste kättetoimetamise teenuste osutamisel EMP riigist maailma ja ii) riiklikel turgudel rahvusvaheliste EMP-väliste kättetoimetamisteenuste osutamisel igast 30 EMP riigist igale kuuele maailma suurimale kaubateele. Komisjon analüüsis samuti tehingu mõju kõikidel EMP riiklikel turgudel koondaruannete kujul, see tähendab, EMP-väliste kättetoimetamise teenuste puhul maailma ja EMP-st kuuele suuremale sihtkoha kaubateele.
- (37) Kui vaadata lähemalt kõiki 30 riiklikku turgu EMP-väliste kättetoimetamisteenuste osutamisel maailma ja kuuele suuremale sihtkoha kaubateele, selgub, et poolte ühendatud turuosa on üsna tagasihoidlik kõige tõenäolisematel turgudel EMP-väliste kättetoimetamise teenuste puhul. Olles uurinud EMP-väliste kättetoimetamise teenuste riiklikke turgusid, leidis komisjon, et pärast tehingu lõpuleviimist oleks ühinenud ettevõtja suhteline positsioon üsna tagasihoidlik enamikul 30 riiklikust turust EMP-väliste kättetoimetamise teenuste puhul maailma. Poolte ühendatud turuosa ületaks 40 % ja tehingu kasv ületaks 5 % ainult kolmel riiklikul turul, see tähendab Ungaris, Eestis ja Lätis. Lõpuks oleks poolte ühendatud turuosa riiklikel turgudel EMP-väliste kättetoimetamise teenuste puhul maailma suurematele kaubateedele üle 40 % ja kümnel riiklikul turul ületaks kasv 5 %.
- b) Integreeritud teenuse osutajate hulgas ei ole pooled eriti lähedased konkurendid EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgudel
- (38) Pooled ei ole eriti lähedased konkurendid mitmel põhjusel. Esiteks on TNT suhteline positsioon integreeritud teenuse osutajate hulgas nõrgem EMP-väliste kättetoimetamise teenuste koguturul ja selle kõige tõenäolisemates allsegmentides. See tuleneb asjaolust, et TNT on keskendunud peamiselt Euroopale, mitte nagu ülejäänud kolm integreeritud teenuse osutajat, kes tegutsevad ülemaailmsel tasandil. Suur osa TNT tuludest on saadud kättetoimetamise teenuste osutamisest Euroopas või Euroopast/Euroopasse, sellal kui ülejäänud kolme integreeritud teenuse osutaja tegevuse Euroopaga seotud osa moodustab palju väiksema osa nende üldisest äritegevusest. See on nii eelkõige FedExi puhul. Palju väiksem osa FedExi tuludest saadakse mitte Euroopast/Euroopasse suunatud kättetoimetamise teenustest, sellal kui kõnealust osa peetakse ülejäänud integreeritud teenuse osutajate puhul märksa suuremaks. Samuti on TNT Euroopast saadud tuludest ainult väike osa seotud EMP-väliste teenuste pakumisega.
- (39) Teiseks kuulub TNT-le ainult väga piiratud lennuvõrgustik võrreldes teiste integreeritud teenuse pakkujatega. Erinevalt ülejäänud kolmest integreeritud teenuse pakkujast, kes kasutavad oma EMP-väliste kättetoimetamise teenuste osutamisel neile kuuluvat ulatuslikku lennuvõrgustikku, kasutab TNT ainult nelja lennukit ja ostab vedusid komerts- või kaubalennuettevõtjatelt oma kõikide muude saadetiste puhul. Teisest küljest kasutab FedEx talle kuuluvat 17 lennukist koosnevat võrgustikku oma EMP-väliste kättetoimetamise teenuste osutamiseks. Isikliku lennuvõrgustiku kasutamine annab integreeritud teenuse kasutajale mitmeid eeliseid, sealhulgas näiteks suurem kindlus oma veomahtude ja kulude struktuuri osas ning samuti parem teenuse kvaliteet, kuna see võimaldab sujuvat ühendust, väiksemat väikepakside vedude arvu ja vähem käitluspunkte. TNT EMP-välise lennuvõrgustiku piiratud ulatus annab tunnistust tema suhteliselt nõrgast positsioonist EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgudel võrreldes kolme ülejäänud integreeritud teenuse osutajaga ning samuti tema piiratud võimekusest konkureerida nendega võrdsetel alustel.
- (40) Kolmandaks tuvastas komisjon, olles analüüsinud poolte pakumisandmeid, eelkõige andmeid EMP-väliste kättetoimetamise teenuste kohta, et TNT osutus EMP-väliste teenuste võimaluste osas FedExile nõrgemaks konkurendiks kui DHL ja UPS. DHL osutus olevat FedExi peamine konkurent, talle järgnesid UPS ja TNT. DHL osutus olevat FedExi peamine konkurent kolm korda sagedamini kui TNT.
- (41) Neljandaks kinnitas komisjoni turu-uuring, et pooled ei ole üksteise lähimad konkurendid.
- (42) Seetõttu järeldas komisjon EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgude osas, et TNT-d ei saa pidada FedExi eriti lähedaseks konkurendiks.

c) Tehing ei kõrvaldaks olulist konkurentsijõudu

- (43) TNT on selgelt kõige nõrgem konkurent neljast integreeritud teenuse osutajast seoses EMP-väliste kättetoimetamise teenustega ja teda ei saa vaadelda kui olulist konkurentsijõudu, mis kõrvaldatakse pärast tehingu lõpuleviimist. Peale selle ei ole TNT turuosa viimastel aastatel märkimisväärselt kasvanud, tingituna mõnevõrra agressiivsest strateegiast. Lisaks järgib TNT oma EMP-väliste teenuste osutamisel ärimudelit, mis on väga sarnane teiste integreeritud teenuse osutajate mudeliga ning seetõttu on TNT teenused ja hinnad võrreldavad tema rivaalide omadega. Samuti ei tundu, et TNT küsiks teistest integreeritud teenuse pakkujatest märkimisväärselt madalamaid hindu ega keskendu oma äri- ja turundusplaanis sellele, et olla odava teenuse pakkuja; selle asemel seab ta esikohale oma usaldusväärsuse, klienditeeninduse kvaliteedi ja paindlikkuse.

d) Ühinenud ettevõtjat piiratakse tema konkurentide poolt ka pärast tehingu lõpuleviimist

- (44) Esiteks on kõigil neljal integreeritud teenuse pakkujal juba ökoloogiline jalajälg, kuna nad pakuvad väikepakkide kättetoimetamise teenuseid rohkem kui 220 maailma riiki. Seetõttu on neil juba juurdepääs kliendibaasile, mis nõuab EMP-väliseid teenuseid. Peale selle suudavad kõik integreeritud teenuse pakkujad kas otse või kolmandate isikute vahendusel korraldada väikepakkide korjet kõikides EMP riikides, korraldada väikepakkide õhuvedu sihtkoha kaubateel ja sealt edasi kättetoimetamise sihtpunkti.
- (45) Teiseks, võttes arvesse eeltoodut, isegi kui integreeritud teenuse osutajal oleks mõnevõrra väiksem osalus konkreetsel EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turul, ei osuta see suutmatusel pakkuda teenust kõnealusel turul. Kõigil juhtudel, kui asjaomase integreeritud teenuse osutaja turuosa on piiratud konkreetse tooteturu/sihtkohaga, ent see on märksa suurem muude tooteturude/sihtkohtade puhul seoses kättetoimetamise teenustega samast EMP lähteriigist, peaks kõnealune integreeritud teenuse osutaja olema õigupoolest suuteline osutama EMP-väliseid teenuseid sellest lähteriigist. Samamoodi peaks kõigil juhtudel, kui integreeritud teenuse osutaja turuosa on piiratud konkreetse EMP-välise turuga, ent tal on märksa suuremad turuosad kättetoimetamise teenuste puhul kõnealusesse sihtkohta teisest EMP lähteriikidest, järeldama, et nimetatud teenuse osutaja on seega võimeline osutama EMP-väliseid kättetoimetamise teenuseid kõnealusesse sihtkohta.
- (46) Kolmandaks ei ole EMP-välistele teenustele kehtestatud veomahu piiranguid. Kõigil integreeritud teenuse osutajatel on kogemus nõudluse kõikumisega toimetulekul ja nad tegutsevad marginaaliga, mis võimaldab neil võtta kasutusele täiendavaid mahtusid. Neil on samuti võimalik suurendada vajaduse korral oma õhustranspordivõimet või teedevõrgustikku ja nad on seda teinud ka enne, et mahutada uusi suurkliente.
- (47) Neljandaks saavad kliendid kergesti vahetada EMP-välise väikepakkide kättetoimetamise teenuse pakkujat. Enamik neist kasutab juba mitut erinevat integreeritud teenuse pakkujat või muud teenusepakkujat ja nende lepingud ei sisalda ainuõiguse sätteid. Seega piiraks klientide suutlikkus suurendada mahtusid, mida nad veavad UPS ja DHL teenuseid kasutades, ühinenud ettevõtjat ka pärast tehingu lõpuleviimist.
- (48) Lõppkokkuvõttes avaldavad mitteintegreeritud teenuse pakkujad samuti mõningast konkurentsipurvet, eelkõige seoses EMP-väliste tavapostiteenustega.

e) Selge enamik klientidest ja konkurentidest ei ole väljendanud mingit muret

- (49) Valdav enamik komisjoni turu-uuringule vastanutest olid arvamusel, et tehing koondab FedExi täiendavad tugevad küljed EMP-välistel turgudel ja TNT tugevad küljed EMP-siseste kättetoimetamise teenuste osas. EMP-väliste turgude puhul oli suhteline enamus vastanutest arvamusel, et tehingu mõju saab olema positiivne, ülejäänud vastanutest arvasid, et see saab olema neutraalne.

f) Tehinguga kaasneb tõhususe kasv

- (50) Tehinguga kaasneks samuti märkimisväärne tõhususe kasv EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgudel. Kasvu põhjuseks oleks eelkõige ühinenud ettevõtja kulude kokkuhoid, tingituna tema kõikide mahtude integreerimisest kas FedExi või TNT odavamasse võrgustikku. Selle tulemusena transporditakse kõik mahud TNT odavama EMP-sisese võrgustiku kaudu lähtekohas ja toimetatakse kohale kas FedExi või TNT odavama võrgustiku kaudu sihtkohas. Prognooside kohaselt viiakse ellu täiendav sünergia, kuna aja jooksul liiguvad kontinentidevahelised lennud FedExi kätte. Sarnaselt oma lähenemisviisile EMP-sisestele teenustele hindas komisjon nimetatud tõhususe kasvu kontrollitavust, selle ühinemispõhisust ja tõenäosust, et nimetatud kasvu saab kasutada tarbijate huvides, ning jõudis järeldusele, et tehinguga kaasneb asjakohane tõhususe kasv vastavalt horisontaalseid ühinemisi käsitlevates suunistes välja toodud kolmeosalisele testile.

3. EMP-välised väikepakkkide kättetoimetamise teenused: riigipõhine analüüs

- (51) Vastavalt komisjoni turu rekonstrueerimise tulemustele oleks ühinenud ettevõtja ühendatud turuosa rohkem kui 40 % ja tehingu tulemusena ületaks kasv 5 % 13 võimalikul kaubateel EMP-väliste kättetoimetamise teenuste puhul. Need turud vastavad EMP-välisele kättetoimetamise teenustele seitsmest erinevast EMP riigist, nimelt Belgiast, Bulgaariast, Eestist, Lätist, Leedust, Maltalt ja Slovakkias. Belgia, Bulgaaria, Eesti ja Malta puhul oleksid need turud EMP-välise kättetoimetamise teenuste turud Põhja-Ameerikasse, Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse, Lähis-Idasse ja Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda. Leedu ja Slovakkia puhul oleksid need kättetoimetamise turud Lähis-Idasse. Eesti, Ungari ja Läti puhul oleksid need ka EMP-välise kättetoimetamise teenuste turud. Lisaks analüüsis komisjon üksikasjalikumalt turgusid, kus ühinenud ettevõtjal oleks tagasihoidlik turuosa alla 40 % ja kus kolmanda konkurendi turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist alla 20 %. Lõpuks analüüsis komisjon üksikasjalikumalt turgusid, kus kolmanda konkurendi osa oleks väiksem kui tehinguga kaasnev võimalik kasv. Nende kriteeriumide alusel tehti üksikasjalikum analüüs kokku 52 turu kohta ning eraldi analüüs iga järgmise riigi kohta.
- (52) *Austria*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Austriast Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [50–60] %. Kolmanda konkurendi (UPS) turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [10–20] %.
- (53) *Belgia*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgusid Belgiast Põhja-Ameerikasse, kus ühinenud ettevõtjast saaks turuliider turuosaga [40–50] % kasvuga [5–10] %, talle järgneks UPS turuosaga [30–40] % ja DHL turuosaga [10–20] %. Komisjon analüüsis üksikasjalikumalt ka EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgusid Belgiast maailma, Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse, Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda ja Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa, ning kolmanda konkurendi turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [10–20] %. Kõigil nimetatud neljal turul jääks turuliidriks DHL vastavalt [40–50] %, [50–60] %, [40–50] % ja [50–60] % turuosadega.
- (54) *Bulgaaria*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Bulgaariast Põhja-Ameerikasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [40–50] % turuosa kasvuga [5–10] %. DHL-i turuosa oleks samuti [40–50] %, sellal kui UPS oleks kolmandal kohal turuosaga [10–20] %. Komisjon analüüsis üksikasjalikumalt ka EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Bulgaariast maailma, Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse ja Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [50–60] % kõigil kolmel turul. Kolmanda konkurendi (UPS) turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist vastavalt [10–20] %, [5–10] % ja [10–20] %. Lõpuks analüüsis komisjon üksikasjalikumalt ka EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Bulgaariast Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda, kus ühinenud ettevõtjal oleks [20–30] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [60–70] %. Kolmanda konkurendi (UPS) turuosa oleks [5–10] %.
- (55) *Horvaatia*: lõpuks analüüsis komisjon üksikasjalikumalt ka EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Bulgaariast Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda, kus ühinenud ettevõtjal oleks [20–30] % turuosa kasvuga [5–10] % selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [60–70] %. UPS-i turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [5–10] %.
- (56) *Küpros*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Küprosel Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse, Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda, Lähis-Idasse ja Aafrikasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa kasvuga [5–10] %. Kõigil nimetatud turgudel jääks turuliidriks DHL vastavalt [60–70] %, [60–70] %, [50–60] % ja [50–60] % turuosadega. Kolmanda konkurendi (UPS-i) turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [0–5] % Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse ning samuti Aafrikasse suunatud turgudel ning [5–10] % Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda ja Lähis-Idasse suunatud turgudel. Lõpuks analüüsis komisjon üksikasjalikumalt ka EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Küprosel maailma, kus ühinenud ettevõtjal oleks [20–30] % turuosa kasvuga [5–10] % selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [60–70] %. UPS-i turuosa oleks [5–10] %.
- (57) *Tšehhi Vabariik*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Tšehhi Vabariigist maailma ja Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [50–60] % mõlemal turul. Kolmanda konkurendi (UPS) turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [10–20] %. Komisjon analüüsis üksikasjalikumalt ka EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Tšehhi Vabariigist Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse ja Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda, kus ühinenud ettevõtjal oleks [20–30] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [60–70] % mõlemal turul. UPS-i turuosa oleks [5–10] %.
- (58) *Eesti*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-välise kättetoimetamise teenuste turgu Eestist maailma ja Põhja-Ameerikasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks vastavalt [40–50] % ja [50–60] % turuosad kasvuga vastavalt [10–20] %

- ja [5–10]%. DHL-i osa Eestist maailma suunatud turul oleks samuti [40–50] % ning see oleks [20–30] % Põhja-Ameerika puhul. UPS oleks kolmandal kohal [10–20] % turuosaga mõlemal nimetatud turul. Lõpuks analüüsis komisjon üksikasjalikumalt ka EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Eestist Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [50–60]%. Kolmanda konkurendi (UPS) turuosa oleks [5–10] %.
- (59) *Prantsusmaa*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt ka EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgusid Prantsusmaalt Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse, Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda ja Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel, kelle turuosad oleksid vastavalt [50–60] %, [40–50] % ja [50–60] %. Kolmanda konkurendi (UPS-i) turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [10–20] % kõigil nimetatud turgudel.
- (60) *Ungari*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Ungarist maailma, kus ühinenud ettevõtjal oleks [40–50] % turuosa kasvuga [5–10]%. DHL-i turuosa oleks samuti [40–50] % ja UPS-i turuosa oleks [10–20] %. Komisjon analüüsis üksikasjalikumalt ka EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgusid Ungarist Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse, Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda, Lähis-Idasse ja Aafrikasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel, kelle turuosad oleksid vastavalt [40–50] %, [50–60] %, [40–50] % ja [50–60] %. Kolmanda konkurendi (UPS-i) turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [10–20] % kõigil nimetatud turgudel.
- (61) *Iirimaa*: lõpuks analüüsis komisjon üksikasjalikumalt ka EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Iirimaa Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa väikese kasvuga [5–10] % mõlemal turul selge turuliidri DHL-i järel, kelle turuosad oleksid vastavalt [40–50] % ja [50–60] %. Kolmanda konkurendi (UPS) turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [10–20] %.
- (62) *Läti*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt ka EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgusid Lätist maailma, Põhja-Ameerikasse, Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse, Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda ja Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleksid turuosad vastavalt [40–50] %, [50–60] %, [40–50] %, [40–50] % ja [50–60] %. Nendel turgudel oleksid DHL-i turuosad vastavalt [40–50] %, [20–30] %, [30–40] %, [30–40] % ja [30–40] % ning UPS oleks kolmandal kohal turuosadega vastavalt [10–20] %, [10–20] %, [20–30] %, [20–30] % ja [10–20] %.
- (63) *Leedu*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Leedust Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks pärast tehingu lõpuleviimist [40–50] % turuosa kasvuga [5–10]%. DHL-i turuosa oleks samuti [40–50] % ja UPS oleks kolmandal kohal turuosaga [10–20] %.
- (64) *Luksemburg*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt ka EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Luksemburgist maailma, Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse ja Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [20–30] % turuosa kasvuga [5–10] % selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [60–70] % kõigil kolmel turul. Kolmanda konkurendi (UPS) turuosa oleks [5–10] % kõigil kolmel turul. Lõpuks analüüsis komisjon üksikasjalikumalt ka EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Luksemburgist Põhja-Ameerikasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [50–60] %. Kolmanda konkurendi (UPS) turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [10–20] %.
- (65) *Malta*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Belgiast Põhja-Ameerikasse, kus ühinenud ettevõtjast saaks turuliider turuosaga [40–50] % ja kasvuga [10–20] %, talle järgneks DHL turuosaga [30–40] % ja UPS turuosaga [20–30] %.
- (66) *Poola*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Tšehhi Vabariigist maailma ja Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel, kelle turuosa on [40–50] % mõlemal turul. Kolmanda konkurendi (UPS) turuosa oleks pärast tehingu lõpuleviimist [10–20] %.
- (67) *Slovakkia*: komisjon analüüsis üksikasjalikumalt EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Slovakiast Lähis-Idasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [40–50] % turuosa turuliidri DHL-i järel turuosaga [50–60] %. UPS-i turuosa oleks [0–5] % sellel turul. Komisjon analüüsis üksikasjalikumalt ka EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Slovakiast maailma, Kesk- ja Lõuna-Ameerikasse ja Aafrikasse, kus ühinenud ettevõtjal oleks [30–40] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [50–60] % kõigil kolmel turul. Kolmanda konkurendi (UPS-i) turuosad oleksid pärast tehingu lõpuleviimist vastavalt [10–20] %, [5–10] % ja [0–5] %. Komisjon analüüsis üksikasjalikumalt ka EMP-väliste kättetoimetamise teenuste turgu Slovakiast Aiasse / Vaikse ookeani piirkonda, kus ühinenud ettevõtjal oleks [20–30] % turuosa selge turuliidri DHL-i järel turuosaga [60–70] %. UPS-i turuosa oleks [5–10] %.

- (68) Lähtuvalt oma analüüsist poolte avalduste kohta, poolte sisedokumentide ja turu-uuringu põhjal tegi komisjon järgmised järeldused eespool nimetatud EMP-siseste kättetoimetamise teenuste turgude kohta maailma ja suurematele kaubateedele: ühinenud ettevõtjal oleks enamikel turgudel ainult tagasihoidlikud turuosad; FedEx ja TNT ei ole lähedased konkurendid; TNT ei kujuta endast olulist konkurentsijõudu nendel turgudel; DHL ja UPS omandaksid nõutava suutlikkuse piirata tõhusalt ühinenud ettevõtjat ka pärast tehingu lõpuleviimist; suur osa FedExi turuosast nendel kaubateedel on saadud tänu vähestele poolte suur klientidele, kes võivad kergesti teenusepakkujat vahetada, mille tulemusena jäävad ühinenud ettevõtja turuosad vägagi vaidlustatavateks; ning turu-uuringu tulemused olid ülekaalukalt positiivsed või neutraalsed tehingu mõju osas. Lisaks leiti, et nendel turgudel tekib tõhususe kasv.
- (69) Seega järeldas komisjon kõnealuse hinnangu põhjal, et tehing ei takistaks märkimisväärselt tõhusat konkurentsi ükskõik millisel eespool nimetatud riiklikul turul EMP-väliste väikepakkkide kättetoimetamise teenuste puhul maailma või maailma kuuele suuremale kaubateele.

4. Tehingu mõju VKEdele

- (70) Mõned turu-uuringu osalised väitsid, et tehingul on tõenäoliselt suurem mõju VKEdele, eelkõige hinnatõusude näol. Väidetavalt pakub TNT praegu madalamaid hindu kui teised integreeritud teenuse pakkujad ja seetõttu eelistavad teda e-kaubandusega tegelevad VKEd. Nende turuosaliste sõnul eelistavad VKEd üldjuhul tellida ühest allikast, nad tuginevad integreeritud teenuse pakkujatele vastavalt oma vajadusele erinevate teenusetüüpide järele ning neil ei ole läbirääkimistel kaalu, seega maksavad VKEd kõrgeimat hinda, kuna nad maksavad hinnakirjade põhjal. Tehingu tulemusena ühineksid kaks lähedast konkurenti ja ühinenud ettevõtjal ei oleks tõenäoliselt enam stiimulit olla niioelda sõltumatu integreeritud teenuse osutaja VKEdele.
- (71) Komisjon arvas, et see ei ole nii mitmel põhjusel. Esiteks uuris komisjon VKEde küsimust lähemalt põhjaliku uurimise käigus. VKEdele suunatud küsimustikule antud vastustest selgus, et sarnaselt kõikide klientide arvamusega oli enamikul VKEedel positiivne või neutraalne arvamus kogu tehingu ning samuti selle mõju kohta teenuse pakkujatele ja kvaliteedile. Peale selle ei kinnitanud turu-uuring muret selle üle, et VKEd tellivad ühest allikast või maksavad hinnakirjade põhjal. Turu-uuringule vastanud VKEd, sealhulgas need, kes tegelevad e-kaubandusega, märkisid, et üldiselt kasutavad nad mitut allikat oma EMP-siseste ja EMP-väliste kättetoimetamise teenuste tellimisel. Valdav enamik vastanud VKEdest märkis samuti, et nad peavad läbirääkimisi mahuga seotud allahindluste üle; ainult mõned vastanutest ei pidanud kunagi läbirääkimisi allahindluste üle.
- (72) Teiseks arvas komisjon, et TNT-d ei saa pidada omapäi tegutsejaks või turuliidriks VKEde sektoris mitmel põhjusel. TNT kliendid, nagu ka teiste ettevõtjate kliendid, peavad TNT-ga eelnevalt läbirääkimisi fikseeritud allahindluse määrade üle, et eristada transpordikulusid. Seetõttu ei suuda TNT kohaldada oma klientidele kõikuvaid hindu, sõltuvalt asjaomase lennuki prognoositavast tootmisvõimsusest konkreetse päeval. Peale selle on lühiajaline hinnaelastsus kiirpostiteenuste puhul väga madal. Seetõttu prognoosib TNT, et tema lend teatud liinil saab olema üsna tühi ning allahindluste tegemine olemasolevatele või potentsiaalsetele klientidele ei suuda kiiresti tekitada suuremat nõudlust kaupade veo järele kõnealusel päeval ja liinil. Seda kinnitab ka turu-uuring, kus enamik VKEsid märkis, et nad sõlmivad raamlepingud pikemaks perioodiks, selle asemel, et teha vajaduse korral sihtotstarbelisi oste.
- (73) Kolmandaks on TNT korraldanud aeg-ajalt kampaaniaid, mis on olnud suunatud ka VKEdele; see ei anna tunnistust erineva struktuuriga turupositsioonist, ent seda võib pidada osaks tavapärasest konkurentsikäitumisest klientide ligimeelitamiseks. Ei saa väita, et TNT kohaldaks ülemäära madalaid hindu kas struktuuri põhjal või osana erinevast, VKEdele suunatud ärimudelist, ning TNT ei ole turul hinnaseadja. Peale selle ei ole TNT agressiivselt suurendanud oma turupositsiooni VKEde segmendis.
- (74) Neljandaks arvas komisjon veel, nagu juba eespool on märgitud, et pooled ei olnud eriti lähedased konkurendid. Samuti tundus, et nad ei pakkunud ühtki diferentseeritud toodet konkreetsele VKEde rühmale ega keskendunud sellistele klientidele, kellele teised integreeritud teenuse osutajad ei suutnud keskenduda või neile teenuseid osutada. Nii DHL kui ka UPS pakuvad oma veebisaitidel juba kohandatud teenuseid VKEdele. Valdav enamik vastanud konkurentidest kinnitas, et VKEde nõudmised seoses väikepakkkide kättetoimetamisega ei erine teistest ettevõtjatest ja VKEdele osutatavad teenused ei nõua mingeid täiendavaid varasid või ressursse.
- (75) Seetõttu, võttes arvesse eeltoodut, järeldas komisjon, et tehing ei takistaks tõhusat konkurentsi ka seoses VKEdele osutatavate teenustega.

V. JÄRELDUS

- (76) Ülaltoodu põhjustel jõutakse käesolevas otsuses järeldusele, et tehing ei takistaks märkimisväärselt tõhusat konkurentsi siseturul või selle olulises osas.
- (77) Seega tunnistatakse koondumine vastavalt ühinemismääruse artikli 2 lõikele 2 ja artikli 8 lõikele 1 ja EMP lepingu artiklile 57 kokkusobivaks siseturuga ja EMP lepingu toimimisega.
-

V

(Teated)

KONKURENTSIPOLIITIKA RAKENDAMISEGA SEOTUD MENETLUSED

EUROOPA KOMISJON

Eelteatis koondumise kohta

(juhtum M.8233 – Rockaway E-Commerce / EC Investments / Bonak / Sully Systems)

Võimalik lihtsustatud korras menetlemine

(EMPs kohaldatav tekst)

(2016/C 450/10)

1. 25. novembril 2016 sai Euroopa Komisjon nõukogu määruse (EÜ) nr 139/2004 ⁽¹⁾ artiklile 4 vastava teatise kavandatava koondumise kohta, mille raames ettevõtjad Rockaway Capital SE ja selle grupp („Rockaway“), EC Investments a.s. („ECI“) ning PPF Group NV ja selle grupp („PPF“) omandavad ühiskontrolli ühinemismääruse artikli 3 lõike 1 punkti b tähenduses ühissettevõtjana käsitatava uue ettevõtja Sully Systems a.s. („JVco“) üle.

2. Asjaomaste ettevõtjate majandustegevus hõlmab järgmist:

- Rockaway on investeerimisgrupp, kes on keskendunud investeringutele olemasolevatesse ettevõtjatesse ja idufirmadesse, kes tegutsevad internetiteenusteturu uutes laienevates segmentides, peamiselt sellistes e-kaubanduse teenuste valdkondades nagu e-jaekaubandus, internetipõhised otsingumootorid, e-maksud ja muud e-teenused;
- PPF on suur hargmaine finants- ja investeerimisgrupp, kes on keskendunud finantsteenustele, tarbimislaenudele, telekommunikatsioonile, biotehnoloogiale, jaemüügiteenustele, kinnisvarale ja põllumajandusele;
- ECI tegutseb elektri-, gaasi- ja küttesektoris ning ka meediavaldkonnas;
- JVCo hakkab tegutsema uue valdusühinguna Rockaway portfelli kuuluvate ettevõtjate veebiostudega seotud segmendis.

3. Komisjon leiab pärast teatise esialgset läbivaatamist, et tehing, millest teatatakse, võib kuuluda ühinemismääruse kohaldamisalasse, kuid lõplikku otsust selle kohta ei ole veel tehtud. Vastavalt komisjoni teatisele lihtsustatud korra kohta teatavate koondumiste menetlemiseks vastavalt nõukogu määrusele (EÜ) nr 139/2004 ⁽²⁾ tuleb märkida, et käesolevat juhtumit on võimalik käsitleda kõnealusel teatises sätestatud korra kohaselt.

4. Komisjon kutsub huvitatud kolmandaid isikuid esitama oma võimalikke märkusi kavandatava toimingu kohta.

Komisjon peab märkused kätte saama kümne päeva jooksul pärast käesoleva dokumendi avaldamist. Märkusi võib saata komisjonile faksi (+32 22964301) või elektronposti (COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu) teel või postiga järgmisel aadressil (lisada viitenumber M.8233 – Rockaway E-Commerce / EC Investments / Bonak / Sully Systems):

European Commission
Directorate-General for Competition
Merger Registry
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

⁽¹⁾ ELT L 24, 29.1.2004, lk 1 („ühinemismäärus“).

⁽²⁾ ELT C 366, 14.12.2013, lk 5.

ISSN 1977-0898 (elektroniline väljaanne)
ISSN 1725-5171 (paberväljaanne)



Euroopa Liidu Väljaannete Talitus
2985 Luxembourg
LUKSEMBURG

ET