

# KOMISIJA

## KOMISIJOS SPRENDIMAS

2007 m. rugpjūčio 21 d.

dėl koncentracijos pripažinimo suderinama su bendrąja rinka ir EEE susitarimu

(Byla COMP/M.4523 – Travelport/Worldspan)

(Pranešta dokumentu Nr. C(2007) 3938)

(Tekstas autentiškas tik anglų kalba)

(Tekstas svarbus EEE)

(2007/781/EB)

2007 m. rugpjūčio 21 d. Komisija priėmė sprendimą dėl susijungimo pagal 2004 m. sausio 20 d. Tarybos reglamentą (EB) Nr. 139/2004 dėl įmonių koncentracijos kontrolės<sup>(1)</sup>, ypač jo 8 straipsnio 1 dalį. Nekonfidencialią viso sprendimo versiją galima rasti bylos originalo kalba ir Komisijos darbo kalbomis Konkurencijos generalinio direktorato tinklalapyje [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

### I. SANTRAUKA

- (1) *Travelport LLC*, *Blackstone* grupės antrinė bendrovė (*Blackstone*, *JAV*), valdo *Galileo* – globaliąją paskirstymo sistemą (*GDS*) ir *Gulliver's Travel Associates*. Be to, *Travelport* turi kelias internetu veikiančias kelionių agentūras ir tinklalapius, įskaitant *ebookers*, *Orbitz*, *Cheaptickets*, *Octopus Travel*, *HotelClub* ir *RatesToGo*.
- (2) *Worldspan Technologies Inc.* (*Worldspan*) teikia kelionių paskirstymo paslaugas per *Worldspan GDS*. Bendrovės pagrindinė veikla – *GDS* paslaugų teikimas internetu veikiančioms, o pastaruoju metu ir tradicinėms kelionių agentūroms, visų pirma poilsio sektoriuje. Be to, *Worldspan* teikia IT paslaugas oro linijų bendrovėms (pvz., vidaus rezervavimo sistemos ir skrydžių valdymo technologijų paslaugas).
- (3) Vykdydama veiklą pagal Tarybos reglamento (EB) Nr. 139/2004 (toliau – Susijungimų reglamentas) 4 straipsnio 5 dalį, *Travelport*, pirkdama akcijas, įgyja, kaip apibrėžta Susijungimų reglamento 3 straipsnio 1 dalyje, visos įmonės *Worldspan* kontrolę.
- (4) Komisijai atlikus rinkos tyrimą nustatyta, kad dėl siūlomos koncentracijos nekils konkurencijos problemų, dėl kurių veiksminga konkurencija bendrojoje rinkoje arba didelėje jos dalyje būtų labai suvaržyta.

### II. AIŠKINAMASIS MEMORANDUMAS

#### II.1. Atitinkama prekės rinka ir galimi alternatyvios rinkos apibrėžimai

- (5) Ankstesnėse bylose Komisija apibrėžė *GDS* kaip kelionių agentūroms (toliau – *KA*) suteikiamą priemonę, padedančią joms gauti informacijos ir atlikti rezervacijas kelionių paslaugų teikėjų (toliau – *KPT*), t. y. oro linijų bendrovių, viešbučių ir automobilių nuomos įmonių, sistemose, kurios savo ruožtu pateikia *GDS* duomenis apie jų tiekiamus produktus.
- (6) Šio sandorio veikiama prekės rinka sprendime apibrėžta kaip *GDS* teikiamų elektroninių kelionių paskirstymo paslaugų rinka. Tai dvilypė rinka, kurioje yra dvi atskiros klientų kategorijos. *GDS* teikėjai veikia kaip tarpininkai, viena vertus leidžiantys *KPT* (paslaugų grandinės pradžios *GDS* paslaugų teikėjams) paskirstyti savo kelionių paslaugas *KA* ir po to galutiniams vartotojams, o kita vertus – suteikiantys *KA* (paslaugų grandinės pabaigos *GDS* paslaugų teikėjoms) turimų kelionių peržiūros ir rezervavimo galimybes galutiniams vartotojams. Atlikus išsamų tyrimą šios prekės rinkos savybės pasitvirtino.
- (7) Komisija vertino, ar – kaip nurodė apie veiklą pranešusi šalis – atitinkamą prekės rinką sudaro ne tik *GDS* paslaugų teikėjai, bet ir alternatyviosios technologijos, kurias pasitelkus galima nesinaudoti *GDS* paslaugų teikėjų paslaugomis. Šios alternatyvos yra: i) meta-paieškos sistemos; ii) tiesioginės nuorodos; iii) vadinamieji „naujieji *GDS* dalyviai“ (toliau – *GNE*) ir iv) *supplier.com*

<sup>(1)</sup> OL L 24, 2004 1 29, p. 1.

- (8) Sprendime pirmosios trys alternatyvos į atitinkamą prekę rinką neįtraukiamos, nes atlikus išsamų tyrimą paaiškėjo, kad jomis negalima pakeisti GDS arba kad jų naudojimas ir (arba) poveikis EEE yra labai ribotas. Norint nustatyti, ar per *supplier.com* teikiamomis paslaugomis galima pakeisti GDS paslaugas ir ar jos būtų tos pačios prekės rinkos dalis, atliktas išsamus abi rinkos puses aprėpiantis vertinimas.
- (9) Rinkos paslaugų grandinės pradžioje *supplier.com* leidžia KPT labai sumažinti vidutines ir didžiausias paskirstymo sąnaudas, nes jie gali labai daug sutaupyti nemokėdami GDS rezervavimo mokesčių ir galimų rezervavimo komisinių, mokamų KA, kurios atlieka GDS rezervavimą.
- (10) Taigi tradicinės oro linijų bendrovės gali sėkmingiau konkuruoti su mažomis kainomis paslaugas teikiančiais vežėjais (LCC), kurių pagrindinis kanalas yra *supplier.com*. KPT taip pat motyvuoti skatinti *supplier.com* plėtrą dėl to, kad galutiniam vartotojui tampa sunkiau išsirinkti norimus produktus lyginant KPT, nes reikia lankytis skirtinguose tinklalapiuose. Tuo iš dalies paaiškinamas *supplier.com* augimas pastaraisiais metais. IATA duomenimis, 2005 m. vidutiniškai 25 % visų rezervavimų 20 didžiausių oro linijų bendrovių EEE buvo padaryti tiesiogiai (palyginti su 20 % 2004 m. ir 16 % 2003 m.).
- (11) Atlikus išsamų tyrimą paaiškėjo, kad KPT labai įvairiai sekasi bandant nukreipti rezervavimą iš GDS paslaugų teikėjų į *supplier.com* atsižvelgiant į KPT pasirinktus verslo modelius. Tai taip pat priklauso nuo paslaugų galutinį vartotojų duomenų bazės dydžio ir į ją įtrauktų duomenų apie vartotojų elgesį, kurie tam tikra prasme nulemia, kaip vyksta kelionių paskirstymas per GDS.
- (12) Rinkos paslaugų grandinės pabaigoje, atlikdamos rezervaciją per GDS KA gauna iš GDS paslaugų teikėjų dideles premijas ir galimus rezervavimo komisinius iš KPT. KA rezervuojant keliones per *supplier.com*, šių pajamų jos nebegautų. Kad kompensuotų šių pajamų netekimą, KA turėtų imti paslaugos mokesčių iš galutinio vartotojo (o tai paskatintų galutinį vartotoją savarankiškai rezervuoti bilietus per *supplier.com*, nesinaudojant KA paslaugomis, ir KA pajamos dar sumažėtų). Todėl sprendime Komisija daro išvadą, kad KA labai suinteresuotos ir toliau naudotis GDS paslaugomis bei nekeisti rezervavimo per GDS į rezervavimą per *supplier.com*. Atlikusi išsamų tyrimą, Komisija taip pat patvirtino, kad KA mano, jog naudotis *supplier.com* sudėtinga, šiai sistemai trūksta priemonių įvairovės ir galimybės palyginti kainas, kurių siūlo GDS.
- (13) Atsižvelgiant į tai, kad pakeičiamumas paslaugų grandinės pradžioje yra tik dalinis ir didžioji dalis KPT rezervavimų daroma per GDS paslaugų teikėjus, ir į tai, kad alternatyvos paslaugų grandinės pabaigoje yra labai ribotos, sprendime daroma išvada, kad *supplier.com* neturėtų būti įtraukta į atitinkamą prekę rinką, kurioje veikia GDS paslaugų teikėjai.
- (14) Tačiau sprendime pripažįstama, kad greitas *supplier.com* populiarėjimas daro poveikį GDS paslaugų rinkos konkurencijos sąlygoms ir riboja susijungusių bendrovių rinkos veiklą.

## II.2. Atitinkamos geografinės rinkos

- (15) Sprendime apibrėžtos rinkos paslaugų grandinės pradžios geografinės rinkos ribos EEE teritorijoje. KPT ir GDS paslaugų teikėjų pasaulio masto susitarimuose paprastai numatyti skirtingi regioninės kainodaros modeliai EEE, JAV ir kitiems pasaulio regionams. Per GDS sistemą padarytų rezervavimų mokesčiai, kuriuos moka KPT, daug didesni EEE nei JAV. Be to, EEE rinka reguliuojama remiantis ES etikos kodeksu, o JAV rinka nuo 2006 m. nereguliuojama visiškai. Galiausiai GDS paslaugų teikėjų rinkos dalys labai skiriasi skirtinguose regionuose ir šalyse. Taigi sprendime Komisija daro išvadą, kad EEE ir JAV konkurencijos sąlygos labai skiriasi.
- (16) Sprendime rinkos paslaugų grandinės pabaigos mastas apibrėžiamas kaip nacionalinis, nes GDS paslaugų teikėjų rinkos dalys skirtingose valstybėse narėse labai skiriasi. Tai atitinka ankstesnius Komisijos sprendimus. Tas pats patvirtinta ir atlikus rinkos tyrimus. Beveik visos KA (dažnai ir internetu veikiančios KA) vis dar aktyviausios tik vienoje šalyje, išskyrus kelias KA, vykdančias veiklą visoje Europoje (arba pasaulyje). Pasirašymo mokesčiai, kuriuos KA moka už naudojimąsi GDS paslaugomis, ir jų gaunamos premijos taip pat skiriasi skirtingose EEE šalyse. Be to, *Amadeus* ir *Galileo* yra įsteigusios nacionalinius pardavimo ir paslaugų centrus beveik visose EEE valstybėse narėse, kad galėtų geriau patenkintų konkrečios šalies rinkas.

## II.3. Konkurencinis žalos teorijų vertinimas

### II.3.1. Žalos teorijos

- (17) 2007 m. gegužės 3 d. sprendime Komisija nustatė, kad kyla rimtų abejonių dėl koncentracijos, apie kurią pranešta, suderinamumo su bendrąja rinka ir EEE susitarimu. Taigi Komisija pradėjo procedūras pagal Susijungimų reglamento 6 straipsnio 1 dalies c punktą.

(18) Pagal 6 straipsnio 1 dalies c punktą priimtame sprendime svarstoma, ar dėl susijungimo teoriškai gali atsirasti nekoordinuojamų ir koordinuojamų padarinių. Dėl nekoordinuojamų padarinių Komisija apibrėžė tris žalos teorijas, kurias ji *prima facie* laiko įtikinamomis. Be koordinuojamų padarinių rizikos vertinimo, atlikdama išsamų nekoordinuojamų padarinių tyrimą Komisija siekė įvertinti, ar:

- i) susijungusios šalys galėtų pasinaudoti stipria padėtimi rinkoje paslaugų grandinės pabaigoje, palyginti su KA, kad padidintų kainas, palyginti su paslaugų grandinės pradžios KPT („vertikalusis poveikis rinkoms“);
- ii) po susijungimo *Worldspan* nebebūtų „mažiausių kainų lyderė“ ir kainos padidėtų;
- iii) susijungusios šalys galėtų išnaudoti savo rinkos galią po susijungimo, palyginti su KA, valstybėse narėse, kur *Galileo/Worldspan* turėtų dideles rinkos dalis.

#### II.3.2. Vertikalusis poveikis rinkoms (naudojant kelių serverių sistemą (angl. multi-homing) ir vieno serverio sistemą (angl. single-homing))

(19) Tyrimo pradžioje nerimauta, kad *Galileo/Worldspan* galėtų padidinti savo rinkos galią po susijungimo, palyginti su KA, keliose paslaugų grandinės pabaigos nacionalinėse rinkose, kad sustiprintų savo derėjimosi galią paslaugų grandinės pradžios EEE rinkoje veikiančių KPT atžvilgiu. Šiuos gebėjimus didinti rinkos galią galima pavadinti „vertikaliuoju poveikiu rinkoms“. Šis poveikis apibūdinamas toliau.

(20) Po susijungimo *Galileo/Worldspan* įgytų dideles rinkos dalis, itin išaugusias paslaugų grandinės pabaigoje Airijos, Jungtinės Karalystės, Italijos, Nyderlandų, Vengrijos ir Belgijos rinkose (žr. skyrių apie rinkos paslaugų grandinės pabaigą).

(21) Jeigu KPT itin suinteresuotas turėti platų paskirstymo tinklą valstybėje narėje, kurioje susijungusi bendrovė turėtų didelį KA tinklą, *Galileo/Worldspan* galėtų padidinti savo rinkos dalį paslaugų grandinės pabaigoje toje valstybėje narėje, kad gautų nuolaidų iš KPT derantis dėl pasaulio masto sutarties. Kitaip tariant, susijungusios įmonės derėjimosi su KPT galimybės suteiktų didesnę

rinkos galią, nei galėtų užtikrinti *Galileo/Worldspan* rinkos dalis (20–30 %) paslaugų grandinės pradžioje EEE. Dėl šios derėjimosi galios susijungęs subjektas po susijungimo galės vienašališkai didinti kainas.

(22) GDS paslaugų rinkai būdingas modelis, viena vertus, pagrįstas „kelių serverių sistemos“ principu, antra vertus – „vieno serverio sistemos“ principu. KPT paprastai pasiūlo „kelių serverių sistemos“ technologijas, nes jiems reikia paskirstyti didelius paslaugų kiekius per visas keturias GDS sistemas, kad pakankamai aprėptų rinką, o dauguma KA naudojami „vieno serverio sistema“, nes vienos GDS sistemos dažniausiai pakanka dirbant su turimomis KPT paslaugomis.

(23) Kadangi KA naudojami „vieno serverio sistema“, GDS paslaugų teikėjai turi išskirtines galimybes naudoti jų KA tinklams priklausančiomis KA. Todėl kiekvienas GDS paslaugų teikėjas turi tam tikrą monopolinę galią KPT, kuriems reikia susisiekti su tik prie vienos GDS sistemos prisijungusiomis KA, atžvilgiu. Dėl šios monopolinės galios GDS paslaugų teikėjas gali nustatyti didesnes kainas KPT. Šie iš KPT imami „monopoliniai mokesčiai“ didžiąja dalimi naudojami KA suteikiamoms finansinėms premijoms padengti.

(24) Tačiau Komisija nustatė, kad GDS paslaugų teikėjų ir klientų rinkos derybos pradėjo keistis. KPT ir KA pastaruosiu metu padidino savo derėjimosi galią GDS paslaugų teikėjų atžvilgiu. Šie santykinės derėjimosi galios pokyčiai atsirado dėl: i) KA konsolidavimo; ii) tiesioginio rezervavimo per *supplier.com* įvedimo; ir iii) KPT imamų papildomų mokesčių.

(25) Be grėsmės atimti dalį kelionių paslaugų per *supplier.com*, KPT sukūrė papildomą spaudimo GDS priemonę. Taikydami arba žadėdami taikyti papildomus mokesčius KA, KPT gali daryti poveikį tam tikros GDS sistemos naudojimui ir priversti ją netekti dalies paslaugų užleidžiant jas *supplier.com* arba kitoms GDS sistemoms.

#### Susijungimo poveikis

(26) Dėl toliau išvardytų priežasčių mažai tikėtina, kad, sumažėjus GDS paslaugų teikėjų skaičiui, dėl „vertikalojo poveikio rinkoms“ kainos didės.

(27) Kalbant apie KPT, atlikus išsamią analizę patvirtinta, kad KPT gali priversti GDS paslaugų teikėjus sumažinti kainas, kad išlaikytų visą savo paslaugų apimtį arba kad išvengtų jų KA taikomų papildomų mokesčių. Pavyzdžiui, oro linijų bendrovės sukūrė kelias derėjimosi priemones (visų pirma *supplier.com*, bet ne tik). Naudodamosi šiomis priemonėmis jos išlaiko dalį savo pertekliaus derybose su GDS paslaugų teikėjais. NET jeigu būtų tik trys GDS paslaugų teikėjai, nė vienas iš jų negalėtų didinti kainų, nes KPT išlaikys pakankamai didelę derėjimosi galią dėl: i) galimybių rezervuoti pasitelkiant kanalus į *supplier.com* tinklalapius; ii) KA taikomų papildomų mokesčių; iii) prekės ženklo žinomumo vidaus rinkoje (rinkose) ir iv) galimybės kurti naujas derėjimosi priemones ateityje. Todėl Komisija daro išvadą, kad dėl GDS paslaugų teikėjų skaičiaus sumažėjimo nuo keturių iki trijų tikimybė, kad vienašališkai būtų didinamos kainos dėl „vertikalojo poveikio rinkoms“, nedidėja.

(28) Ši išvada taip pat taikytina kitiems KPT, pvz., automobilių nuomos bendrovėms ir viešbučių tinklams.

(29) Kalbant apie KA, išliks pakankamai GDS platformų, kuriomis KA galės naudotis, ir norint pasirinkti kitą GDS paslaugų teikėją tokio pasirinkimo sąnaudos nebus neįveikiama kliūtis. Kadangi GDS paslaugų teikėjams reikia sukurti ir išlaikyti pakankamai platų KA tinklą, kad galėtų užtikrinti didelę paklausą iš KPT pusės, KA išlaiko palankią derėjimosi su GDS paslaugų teikėjais padėtį net panaikinus vieną iš jų.

(30) Sprendime Komisija daro išvadą, kad šių elementų (didelės KPT derėjimosi galios ir nuolatinio arba galimo papildomų derėjimosi priemonių kūrimo) pakanka, kad jie galėtų atsvirti galimai neigiamą susijungimo poveikį dėl GDS paslaugų teikėjų skaičiaus sumažėjimo nuo keturių iki trijų ir galimą vertikalųjį poveikį rinkoms.

### II.3.3. *Worldspan* kaip „mažiausių kainų lyderės“ panaikinimas

(31) Antroji Komisijos tirta žalos teorija susijusi su tuo, kad *Worldspan* veikia EEE kaip „mažiausių kainų lyderė“, kurios kainos yra mažesnės nei jos konkurenčių (*Galileo*, *Sabre* ir *Amadeus*). Atliekant rinkos tyrimą nerimauta, kad susijungiančioms bendrovėms nustojus konkuruoti *Worldspan* kainos padidėtų ir susilygintų su *Galileo* kainomis.

(32) Tačiau Komisijai atlikus išsamų tyrimą paaiškėjo, kad ši žalos teorija nepasitvirtina. Kad būtų galima padaryti išvadą, jog bendrovėms susijungus labai padidėtų *Worldspan* kainos, reiktų įrodyti, kad *Worldspan* kainos iki susijungimo yra daug mažesnės nei jos konkurenčių, visų pirma *Galileo*, ir kad susijungiančios šalys būtų motyvuotos ir galėtų didinti *Worldspan* kainas po susijungimo.

#### II.3.3.1. *Worldspan* kainos nėra mažesnės

(33) Apie susijungimą pranešusi šalis pateikė susijungiančių šalių 2006 m. bazinių rezervavimo kainų palyginimą: *Galileo Active NET Segment* ir *Worldspan Full Service*. Iš jo matyti, kad *Worldspan* kainoraštis iš tikrųjų yra [...] *Galileo* kainoraštis, kuriame išvardytos *Full Service* rezervavimo paslaugoms alternatyvios [...] paslaugų rūšys. Be to, palyginus *Worldspan* mokesčių vidurkį kiekvienoje rezervavimo kategorijoje imant visus rezervavimus su santykinu kiekviena iš keturių *Worldspan* kainų kategorijų svoriu teikiant *Full Service* paslaugas, gautas rezultatas būtų [...] JAV dolerių, o *Galileo Active NET Segment* kaina 2006 m. yra [...].

(34) Todėl Komisija sprendime daro išvadą, kad daugeliu atvejų *Worldspan* nėra GDS paslaugų teikėja, siūlanti mažiausias kainas KPT. Paprastai rinkoje visada yra pigesnių alternatyvų nei *Worldspan*.

#### II.3.3.2. *Worldspan* neteko rinkos dalies

(35) Dar viena priežastis, dėl kurios, anot apie susijungimą pranešusios šalies, *Worldspan* nėra „mažiausių kainų lyderė“, yra ta, kad dėl tariamos mažų kainų politikos *Worldspan* neužkariavo didesnės rinkos dalies. Apie susijungimą pranešusi šalis nurodo, kad yra priešingai: *Worldspan* rinkos dalis EEE neauga ir ji per pastaruosius penkerius metais taip ir liko mažiausia GDS paslaugų teikėja EEE.

(36) Atsižvelgiant į *Worldspan* rinkos dalies kitimą 2003–2006 m. akivaizdu, kad paslaugų grandinės pradžioje (EEE) ji mažėja (0–5 %). Kalbant apie paslaugų grandinės pabaigą, *Worldspan* rinkos dalis išliko palyginti stabili ir kasmet vidutiniškai didėjo arba mažėjo maždaug (0–5 %) ar mažiau, išskyrus Vengriją, kur 2004–2005 m. ji augo. Priešingai nei galima būtų tikėtis iš „mažiausių kainų lyderės“ laikomos bendrovės, *Worldspan* rinkos dalis nedidėja.

(37) Galiausiai, anot apie susijungimą pranešusios šalies, *Worldspan* negali būti laikoma „mažiausių kainų lydere“ EEE, nes ji daugiausia kainomis remiasi, užuot pati jas nustatiusi. Apie susijungimą pranešusi šalis taip pat mini tai, kad EEE visas paslaugas aprėpiančias sutartis su penkiomis didžiausiomis EEE oro linijų bendrovėmis pirmieji sudarė kiti *GDS* paslaugų teikėjai. Tas pats patvirtinta ir atlikus išsamų tyrimą.

#### II.3.3.3. Galileo/*Worldspan* nėra svarbiausios konkurentės

(38) Apie susijungimą pranešusi šalis mano, kad tikimybę, jog po susijungimo didės *Worldspan* kainos mažina dar ir tai, kad *Galileo* ir *Worldspan* nėra svarbiausios konkurentės EEE rinkoje.

(39) Atlikus išsamų tyrimą patvirtinta, kad KPT paprastai laiko *Galileo* stipresne bendrove organizuojant verslo keliones, o *Worldspan* stipresnė organizuojant poilsines keliones ir dirbant su internetu veikiančiomis KA. Paslaugų grandinės pabaigoje dauguma KA mano, kad *Amadeus* yra svarbiausia ir *Galileo*, ir *Worldspan* konkurentė.

#### II.3.3.4. *Worldspan* neturi motyvo didinti kainas po susijungimo ir derinti jas su *Galileo* kainomis

(40) Kadangi susijungiančios šalys nėra svarbiausios konkurentės, jos yra mažiau suinteresuotos didinti *Worldspan* kainas po susijungimo. Be to, mažėjantys šalių skirtumai prieš susijungimą rodo, kad galimybės didinti kainas po susijungimo yra ribotos.

(41) Kainų didinimo tikimybę po susijungimo paslaugų grandinės pradžioje dar mažina tai, kad dėl tokio kainų didėjimo KPT galėtų pasitraukti iš *Worldspan* *GDS* sistemos arba pradėti taikyti papildomus mokesčius *Worldspan* besinaudojančioms KA.

(42) Taigi Komisijai atlikus išsamų tyrimą paaiškėjo, kad yra per mažai įrodymų, kad būtų galima daryti išvadą, jog *Worldspan* taiko mažesnes kainas nei jos konkurentės ir kad ji veiktų kaip „mažiausių kainų lyderė“. Todėl sprendime padaryta išvada, kad mažai tikėtina, jog dėl sandorio *Worldspan* kainos didėtų.

#### II.3.4. Labai didelės šalių rinkos dalys paslaugų grandinės pabaigoje

(43) Kalbant apie paslaugų grandinės pabaigą, dėl sandorio turėtų labai išaugti didelės rinkos dalys (apie 40 %)

šėšiose valstybėse narėse. Rinkos dalys šiose šešiose valstybėse narėse 2006 m. buvo nuo (40–50 %) iki (70–80 %).

Valstybė narė	Galileo	Worldspan	Bendroji rinkos dalis
Belgija	(20–30)	(10–20)	(40–50)
Vengrija	(20–30)	(20–30)	(50–60)
Airija	(50–60)	(10–20)	(70–80)
Italija	(40–50)	(0–10)	(40–50)
Nyderlandai	(30–40)	(20–30)	(50–60)
Jungtinė Karalystė	(40–50)	(10–20)	(50–60)

(44) Dėl didelės bendrosios rinkos dalies šiose šešiose valstybėse narėse šalys galėtų būti nepriklausomos nuo konkurenčių ir klientų po susijungimo bei išnaudoti savo prekybos santykius su KA.

(45) Tačiau atlikus išsamų tyrimą paaiškėjo, kad susijungusios bendrovės negalės taikyti savo rinkos galios KA tose šalių rinkose, kur dėl sandorio susiformuos didelė bendroji rinkos dalis.

#### II.3.4.1. Galileo rinkos dalies mažėjimo tendencija

(46) Apie susijungimą pranešusi šalis teigia, kad *Galileo* neteko didelės rinkos dalies kiekvienoje iš valstybių narių, kurioje ji tradiciškai turėjo nemažą dalį, dėl istorinių santykių su šalies vežėjais.

(47) Anot apie susijungimą pranešusios šalies, atsižvelgiant į *Galileo* rinkos dalies sumažėjimą, *Galileo* didesnė nei vidutinė rinkos dalis nesisieja su rinkos galia. Mažai tikėtina, kad dėl sandorio *Galileo* rinkos dalies mažėjimo tendencija virs didėjimo tendencija, ypač atsižvelgiant į ribotą *Worldspan* vaidmenį EEE ir jos įrodytą nesugebėjimą padidinti savo rinkos dalį EEE rinkoje per daugelį metų.

(48) *Galileo* rinkos dalies kitimo tendencija ir ribotas *Worldspan* vaidmuo EEE patvirtinti atlikus išsamų tyrimą.

- (49) KA paprastai gauna grynąjį pelną, nes finansinių premijų iš GDS paslaugų teikėjų gauna daugiau, nei moka joms pasirašymo mokesčių. Per pastaruosius penkerius metus nuolat didėjo premijų mokėjimai, įskaitant ir valstybes nares, kuriose šalys turi dideles rinkos dalis (daugiau kaip 40 %). Atlikus išsamų tyrimą paaiškėjo, kad 2003–2006 m. KA pajamos apskritai padidėjo, o jų bendrojo pelno kitimas yra teigiamas.
- (50) Atsižvelgiant į tai matyti, kokios svarbios yra KA GDS paslaugų teikėjams, ir išreiškia bendrą išsamaus tyrimo dalyvių nuomonę, kad GDS paslaugų teikėjų konkurencija paslaugų grandinės pabaigoje yra stipri.

#### II.3.4.2. Perėjimo pas kitą GDS paslaugų teikėją sąnaudos

- (51) Dar viena priežastis, dėl kurios mažai tikėtina, kad dėl sandorio padidės kainos paslaugų grandinės pabaigoje, susijusi su tuo, jog perėjimo pas kitą GDS paslaugų teikėją sąnaudos nėra neįveikiama kliūtis, kaip patvirtinta ir atlikus išsamų tyrimą.
- (52) Nors apskaičiuoti perėjimo pas kitą GDS paslaugų teikėją sąnaudas sunku dėl tam reikalingo laiko, įgūdžių ir finansų, remiantis išsamiu tyrimu, galima padaryti tam tikras bendras išvadas. Mažoms KA reikia vienos ar kelių savaičių, kad pakeistų GDS paslaugų teikėją. Jeigu jos nori pakeisti GDS paslaugų teikėją, joms nereikia daug mokymo, ir jų produktyvumui dėl tokio pokyčio neigiamo poveikio nėra. Tačiau didelių KA vertinimu, joms reikia maždaug 12 mėnesių, kad pereitų pas kitą teikėją, ir didelių finansinių išlaidų (daugiau kaip 1 mln. EUR). Be to, didesnis ir įgūdžių poreikis. Tam tikrais atvejais (pvz., dėl techninių perėjimo aspektų) finansinės ir laiko sąnaudos gali būti net didesnės.
- (53) Nors atlikus išsamų tyrimą patvirtinta, kad perėjimo sąnaudų yra, taip pat paaiškėjo, kad anksčiau jos nebuvo didelė kliūtis norint pereiti pas kitą paslaugų teikėją. 2003–2006 m. kelios KA atsisakė *Galileo* paslaugų ir pasirinko *Amadeus*. Be to, *Worldspan* neteko dviejų iš pagrindinių klientų tuo pačiu metu, [...] ir [...].
- (54) NET patiriant perėjimo sąnaudas mažai tikėtina, kad dėl sandorio atsirastų konkurencijos problemų dėl didelės susijungusių šalių rinkos dalies paslaugų grandinės pabaigoje. Taip yra dėl i) neigiamo šalių bendrosios rinkos dalies kitimo, ii) didelės GDS paslaugų teikėjų konkurencijos, net ir nacionalinėse rinkose, kur jų rinkos dalys paslaugų grandinės pabaigoje yra didelės (tą patvirtina laikui bėgant didėjančios premijų išmokos KA tokiose nacionalinėse rinkose) ir iii) iš esmės teigiamo KA požiūrio į susijungimą, nes jos įsitikinusias, kad bendrovėms susijungus, jos taps stipria alternatyva *Amadeus*.

- (55) Todėl sprendime Komisija daro išvadą, kad mažai tikėtina, jog dėl susijungimo atsirastų nekoordinuojamų padarinių paslaugų grandinės pabaigoje.

#### II.3.5. Koordinuojami padariniai

- (56) Be to, atliekant išsamų tyrimą analizuota koordinuojamų padarinių tikimybė GDS rinkos paslaugų grandinės pradžioje ir pabaigoje.

##### II.3.5.1. Paslaugų grandinės pradžia

#### Koordinavimo sąlygų nustatymas

- (57) Paprastai kuo paprastesnė ir stabilesnė ekonominė aplinka, tuo paprasčiau bendrovėms susitarti dėl koordinavimo sąlygų. Atsižvelgiant į tai, ar paklausa nestabili, didelis kai kurių įmonių augimas rinkoje arba dažnas naujų įmonių atsiradimas galima daryti išvadą, kad padėtis nėra pakankamai stabili, kad ją būtų galima koordinuoti.
- (58) Nors per pastaruosius penkerius metus rinkoje neatsirado naujų svarbių GDS paslaugų teikėjų, atsižvelgiant į rinkos dalių kitimą šiuo laikotarpiu galima tvirtinti, kad ekonominė aplinka, kurioje konkuruoja GDS paslaugų teikėjai EEE, labai pasikeitė.
- (59) Be to, reikėtų atsižvelgti į *supplier.com* sistemų stiprėjimą per pastaruosius penkerius metus kaip į stabilizavimuisi trukdantį veiksnių nustatant GDS rinkos koordinavimo sąlygas. Atlikus rinkos tyrimą taip pat patvirtinta, kad daugelis oro linijų bendrovių numato tolesnį jų tiesioginio pardavimo augimą per *supplier.com*. Automobilių nuomos bendrovių ir viešbučių paslaugų paskirstymas per GDS sudaro palyginti nedidelę jų rezervavimų dalį.
- (60) NET jeigu dėl minėtų aplinkybių negalima visiškai atmesti galimybės, kad trys likusios GDS paslaugų sistemos paslaugų grandinės pradžioje susitars dėl koordinavimo sąlygų, Komisija sprendime daro išvadą, kad šiomis aplinkybėmis koordinavimas būtų sudėtingesnis ir todėl mažai tikėtinas.

#### Nukrypimų stebėseną

- (61) Bendrovės nenukrypsta nuo koordinavimo sąlygų vien todėl, kad yra reali grėsmė, jog į tai bus laiku ir pakankamai griežtai sureaguota. Todėl reikia, kad rinkos būtų pakankamai skaidrios, kad koordinuojančios bendrovės galėtų gana atidžiai stebėti, ar bendrovės nukrypsta nuo koordinavimo sąlygų.

(62) Nors GDS siūlomos paslaugos yra gana vienaarūšės, visų GDS paslaugų teikėjų kainodara ir siūlomi produktai sudėtingi. Šiuo metu EEE GDS paslaugų teikėjai tuo pačiu metu naudoja kelias skirtingas susitarimų rūšis, t. t. standartines vežėjų dalyvavimo sutartis (PCA) ir visas paslaugas aprėpiančias sutartis, kurios kartais papildomos „prisijungimo“ (angl. *opt-in*) sutartimis. Dėl kainodaros struktūros ir šiose sutartyse siūlomų produktų skirtumų stabilus koordinavimas neįmanomas. Kitos rinkos dalies skaidrumą dar mažina tai, kad GDS paslaugų teikėjai reguliariai keičia siūlomus produktus ir kainas.

(63) Nors atsižvelgiant į rinkos tyrimą galėtų atrodyti, kad GDS bei automobilių nuomos bendrovių ir viešbučių sutarčių struktūra ne tokia sudėtinga, jos vis tiek neužtikrintų skaidrumo lygio, kuriam esant koordinavimas būtų įmanomas.

(64) Kai kurie rinkos tyrimo dalyviai nurodė, kad jų sutartyse su GDS paslaugų teikėjais yra vadinamųjų „privilegiuotosios šalies“ nuostatų (angl. *most favoured nation*; toliau – MFN). Taikant tokias nuostatas kainų skaidrumas gali padidėti. Tačiau atlikus rinkos tyrimą patvirtinta, kad daugeliu atvejų nuostatos dėl MFN yra susijusios su KPT pareiga tolygiai naudotis GDS paslaugomis ir todėl gali tiesiog atspindėti etikos kodekse numatytas pareigas.

(65) Atsižvelgdama į atitinkamų rinkų savybes ir visų pirma ribotą skaidrumo laipsnį, Komisija sprendime pateikia nuomonę, kad trims likusioms GDS sistemoms būtų sudėtinga veiksmingai stebėti nukrypimus nuo koordinuojamos veiklos.

#### Atgrasymo mechanizmai

(66) Koordinavimas nėra stabilus, jeigu nukrypimo pasekmės nėra neigiamos tiek, kad koordinuojančios bendrovės būtų įtikintos, jog joms naudingiausia laikytis koordinavimo sąlygų.

(67) Jeigu iš karto būtų taikomos nuobaudos koordinuojančioms GDS sistemoms mažinant KPT mokamus mokesčius, tai nebūtų veiksminga priemonė nukrypstančioms GDS sistemoms bausti, nes tai neskatintų KPT rinktis kitus GDS paslaugų teikėjus, atsižvelgiant į tai, kad jiems reikia visų keturių GDS paslaugų.

(68) Geresnė atgrasymo priemonė būtų, jeigu GDS sistema siūlytų tam tikroms svarbioms KA, kurios naudojasi nukrypstančios GDS paslaugomis, didesnes premijas arba tiesiogines vienkartinės išmokas, kad tos KA atsisa-

kytų nukrypstančios GDS sistemos paslaugų ir pasirinktų kitą GDS paslaugų teikėją. Nors tokios priemonės būtų įmanomos, jos nemažai kainuotų, nes KA siūlomos išmokos turėtų būti pakankamai didelės, kad jos sutiktų pasirinkti kitą GDS paslaugų teikėją.

(69) Todėl Komisija sprendime daro išvadą, kad negalima atmesti galimybės taikyti atgrasymo priemones skiriant didesnes išmokas KA.

#### Išorės šalių nuomonė

(70) Kad koordinavimas būtų sėkmingas, nekoordinuojančių bendrovių ir galimų konkurentų bei klientų veiksmams neturėtų kenkti tikėtiniams koordinavimo rezultatams.

(71) Pagal šią bylą atrodytų, kad rinkoje yra reikšmingų konkurencinių suvaržymų, dėl kurių bet kokios koordinavimo pastangos būtų nesėkmingos. Visų pirma tokius suvaržymus lemia KPT galimybė nesidalyti dalimi paslaugų ir teikti šias paslaugas tik per tiesioginį paskirstymo kanalą, pvz., *supplier.com*. Be to, jeigu dėl koordinavimo padidėtų kainos, KPT EEE pradėtų daugiau investuoti į GDS alternatyvių sprendimų plėtrą, pvz., į GNE ir tiesiogines paslaugas.

(72) Atsižvelgiant į aprašytas aplinkybes ir bendrojo kriterijus, kuriuos reikia įvykdyti norint sukurti koordinuojamus padarinius, mažai tikėtina, kad dėl susijungimo ES GDS paslaugų KPT rinkoje atsirastų koordinuojamų padarinių.

#### II.3.5.2. Paslaugų grandinės pabaiga

##### Koordinavimo sąlygų nustatymas

(73) Koordinavimo klausimas galėtų iš esmės kilti ir paslaugų grandinės pabaigoje, kur svarbūs GDS sistemų ir KA santykiai. EEE paslaugų grandinės pabaigos rinkoms būdingi dideli keturių GDS sistemų rinkos dalių skirtumai skirtingose šalyse.

(74) GDS sistemų konkurencija paslaugų grandinės pabaigos rinkoje yra stipri ir jai nebūdingas koordinavimas. Pastaraisiais [...] metais *Galileo* ir *Worldspan* neteko [...] rinkos dalies, kuri atiteko *Amadeus*. Be to, atlikus rinkos tyrimą patvirtinta, kad GDS sistemų konkurencija dėl sutarčių su KA šiuo metu labai stipri, ir tai akivaizdu dėl GDS sistemų skiriamų skatinamųjų išmokų KA didėjimo per pastaruosius penkerius metus.

(75) Atsižvelgiant į tai, kas minėta pirmiau, galima daryti išvadą, kad susijungiančių bendrovių rinkos padėtis daugelyje paslaugų grandinės pabaigos rinkų yra palyginti nestabili, ir dėl to būtų sunkiau susitarti dėl koordinavimo sąlygų.

#### **Nukrypimų stebėseną**

(76) Sutarčių su KA sąlygos paprastai nėra skaidrios, nes dėl jų KA ir GDS paslaugų teikėjai derasi individualiai. GDS paslaugų teikėjai nežino, kokias sąlygas siūlo su jais konkuruojančios GDS sistemos. Nors kainos gali būti šiek tiek skaidrios dėl galimo keitimosi informacija tarp KA ir GDS sistemų, kai deramasi dėl sutarčių sąlygų, vis dėlto, kadangi dėl daugumos sutarčių deramasi individualiai, galimo skaidrumo lygis labai sumažėja. Todėl galimybė sėkmingai stebėti koordinavimą atrodytų labai ribota, nes tam reikėtų stebėti turinio lygį, funkcionalumą, paslaugas, finansinę pagalbą, premijas ir kitokias sąlygas, kurias kiekvienas GDS paslaugų teikėjas siūlo tam tikroms kelionių agentūroms.

(77) Atsižvelgdama į ribotą skaidrumo laipsnį paslaugų grandinės pabaigoje, Komisija sprendime daro išvadą, kad trims likusioms GDS sistemoms būtų sudėtinga stebėti nukrypimus nuo koordinuojamos veiklos.

#### **Atgrasymo mechanizmai**

(78) Taikytini atgrasymo mechanizmai iš esmės yra tie patys, kaip ir paslaugų grandinės pradžioje.

#### **Išorės šalių nuomonė**

(79) Koordinuojamos veiklos atveju nėra daug tinkamų alternatyvų, kurias galėtų pradėti naudoti KA. *Supplier.com* naudojimas kelia KA per daug rūpesčių, o kitos alternatyvos GDS sistemoms šiuo metu nėra gerai išvystytos EEE, kad būtų pakankamai geros.

(80) Atsižvelgiant į bendruosius kriterijus, kuriuos reikia įvykdyti norint sukurti koordinuojamus padarinius, Komisija sprendime daro išvadą, kad mažai tikėtina, jog dėl susijungimo paslaugų grandinės pabaigoje atsiras koordinuojamų padarinių.

#### **III. IŠVADA**

(81) Sprendime Komisija daro išvadą, kad dėl siūlomos koncentracijos nekils konkurencijos problemų, dėl kurių veiksminga konkurencija bendrojoje rinkoje arba didelėje jos dalyje būtų labai suvaržyta. Taigi Komisija ketina pripažinti koncentraciją suderinama su bendrąja rinka ir EEE susitarimu pagal Susijungimų reglamento 8 straipsnio 1 dalį ir EEE susitarimo 57 straipsnį.