Úradný vestník Európskej únie

C 450

Zväzok 59

Slovenské vydanie

Informácie a oznámenia

2. decembra 2016

Obsah

II *Oznámenia*

OZNÁMENIA INŠTITÚCIÍ, ORGÁNOV, ÚRADOV A AGENTÚR EURÓPSKEJ ÚNIE

Európska komisia

2016/C 450/01 Oznámenie Komisie – Usmernenie k zadávaniu zákaziek medzi vládami v oblasti obrany a bezpečnosti [článok 13 písm. f) smernice Európskeho parlamentu a Rady 2009/81/ES] 1

2016/C 450/02 Nevznesenie námietky voči oznámenej koncentrácii (Vec M.8109 – FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile) ([1]) 6

2016/C 450/03 Nevznesenie námietky voči oznámenej koncentrácii (Vec M.8183 – Avnet/Premier Farnell) ([1]) 6

2016/C 450/04 Nevznesenie námietky voči oznámenej koncentrácii (Vec M.7792 – Konecranes/Terex MHPS) ([1]) 7

2016/C 450/05 Nevznesenie námietky voči oznámenej koncentrácii (Vec M.8241 – Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors) ([1]) 7

IV *Informácie*

INFORMÁCIE INŠTITÚCIÍ, ORGÁNOV, ÚRADOV A AGENTÚR EURÓPSKEJ ÚNIE

Európska komisia

2016/C 450/06 Úroková miera použitá Európskou centrálnou bankou pri hlavných refinančných operáciách: 0,00 % dňa 1. decembra 2016 – Výmenný kurz eura 8

SK

([1]) Text s významom pre EHP

2016/C 450/07 Stanovisko Poradného výboru pre koncentrácie prijaté na zasadnutí 11. decembra 2015 k predbežnému návrhu rozhodnutia vo veci M.7630 – FedEx/TNT Express – Spravodajca: Slovinsko 9

2016/C 450/08 Záverečná správa úradníka pre vypočutie – FedEx/TNT Express (Vec M.7630) 10

2016/C 450/09 Zhrnutie rozhodnutia Komisie z 8. januára 2016, ktorým sa koncentrácia vyhlasuje za zlučiteľnú s vnútorným trhom a s uplatňovaním Dohody o EHP (Vec M.7630 – FedEx/TNT Express) *[oznámené pod číslom C(2015) 9826]* ([1]) 12

V *Oznamy*

KONANIA TÝKAJÚCE SA VYKONÁVANIA POLITIKY HOSPODÁRSKEJ SÚŤAŽE

Európska komisia

2016/C 450/10 Predbežné oznámenie o koncentrácii (Vec M.8233 – Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems) – Vec, ktorá môže byť posúdená v rámci zjednodušeného postupu ([1]) 22

([1]) Text s významom pre EHP

II

(Oznámenia)

OZNÁMENIA INŠTITÚCIÍ, ORGÁNOV, ÚRADOV A AGENTÚR EURÓPSKEJ ÚNIE

EURÓPSKA KOMISIA

OZNÁMENIE KOMISIE

Usmernenie k zadávaniu zákaziek medzi vládami v oblasti obrany a bezpečnosti [článok 13 písm. f) smernice Európskeho parlamentu a Rady 2009/81/ES]

(2016/C 450/01)

1. Úvod

Zákazka zadaná vládou inej vláde (ďalej len „G2G“) je metóda, ktorá umožňuje vládam obstarať obranné vybavenie, služby a práce od iných vlád. Kupujúca vláda neobchoduje priamo s nijakým dodávateľom obranného vybavenia; namiesto toho predaj uskutočňuje druhá vláda, ktorá buď ponúka vybavenie z vlastných zásob, alebo vybavenie na tento účel sama obstarala. G2G často zahŕňa okrem iného podporu pre produkt, údržbu, školenia a výstavbu infraštruktúry.

Transakcie G2G predstavujú nezanedbateľnú súčasť obranného trhu v EÚ. Medzi rokmi 2005 a 2012 dosiahla hodnota nákupov obranného vybavenia zo strany členských štátov od inej vlády približne sumu 22,8 miliardy EUR (9 %) z celkových výdavkov EÚ v oblasti obranného vybavenia.

Vlády sa pre nákup vojenského vybavenia alebo služby od inej vlády môžu rozhodnúť z rôznych dôvodov. V mnohých prípadoch G2G poskytuje „predávajúcemu členskému štátu“ možnosť zbaviť sa nadbytočného vybavenia a „kupujúcemu členskému štátu“ možnosť nákupu obranných spôsobilostí za prijateľné ceny. Preto môže byť užitočným nástrojom na riešenie problémov spojených s rozpočtovými obmedzeniami a reštrukturalizáciou ozbrojených síl. Za určitých okolností môže G2G zároveň predstavovať najvhodnejšiu – alebo dokonca jedinú – možnosť verejného obstarávania, ktorá zaručí splnenie špecifických požiadaviek na vojenské spôsobilosti, ktoré sú potrebné na zabezpečenie interoperability alebo „operačnej výhody“ ozbrojených síl členských štátov. G2G môže byť aj rýchlym prostriedkom na splnenie naliehavých operačných požiadaviek.

G2G môže takisto slúžiť ako nástroj spolupráce medzi členskými štátmi. Príkladom takejto situácie je, keď jeden členský štát nakupuje v súlade so smernicou vybavenie alebo služby v mene všetkých spolupracujúcich členských štátov a následne prevedie časti týchto zariadení a služieb na ostatné vlády. Oddiely 3 až 7 tohto oznámenia sa v takýchto prípadoch nevzťahujú na zákazky zadané na účely takýchto transferov.

Transakcie G2G môžu mať rôzne formy a môžu sa týkať rôznych typov vybavenia a služieb. Úloha odvetvia a prínos preň sa značne líšia a v závislosti od rozsahu a predmetu zákazky môže mať G2G významný vplyv na trh. Nepreskúmanie všetkých možností verejného obstarávania a neodôvodnenie zvolenej stratégie verejného obstarávania pred zadaním zákazky jednou vládou inej vláde môže znamenať diskrimináciu jedného alebo viacerých hospodárskych subjektov v rámci EÚ, v niektorých prípadoch byť výsledkom obchádzania platných pravidiel a mať negatívny vplyv na fungovanie vnútorného trhu.

V oznámení Smerom ku konkurencieschopnejšiemu a efektívnejšiemu odvetviu obrany a bezpečnosti [1] z júla 2013 Komisia uviedla, že osobitné výnimky uvedené v smernici Európskeho parlamentu a Rady [2] 2009/81/ES „možno interpretovať spôsobom, ktorý je v rozpore so správnym uplatňovaním smernice. Mohlo by to ohroziť rovnaké podmienky

[1] Oznámenie Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov, COM(2013) 542 final, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/HTML/?uri=CELEX:52013DC0542&rid=1.

[2] Ú. v. EÚ L 216, 20.8.2009, s. 76.

na vnútornom trhu. Komisia preto zaistí presný výklad týchto výnimiek, a to aby sa nezneužívali na obchádzanie smernice“. Komisia preto oznámila svoj zámer predložiť po porade s členskými štátmi usmernenie k týmto výnimkám, počnúc zákazkami zadávanými jednou vládou inej vláde ([1]).

Účelom tohto oznámenia je poskytnúť usmernenie stanovením osvedčených postupov verejného obstarávania na účely uplatňovania tejto výnimky, najmä s cieľom znížiť riziko porušenia práva Únie. Toto oznámenie neobsahuje žiadne ďalšie povinnosti alebo podmienky pre použitie tejto výnimky nad rámec existujúcich právnych predpisov EÚ. Nie je právne záväzné. Iba Súdny dvor Európskej únie (ďalej len „Súdny dvor“) má právomoc poskytovať právne záväzný výklad práva EÚ.

2. **Právny rámec**

Podľa článku 2 smernice 2009/81/ES (ďalej len „smernica“) sa zákazky v oblasti obrany a bezpečnosti musia zadávať v súlade s ustanoveniami uvedenej smernice.

V článku 13 písm. f) smernice je upravené vyňatie zákaziek zadávaných vládou inej vláde, ktoré sa týkajú i) dodávok vojenského alebo citlivého vybavenia; prác a služieb priamo spojených s takýmto vybavením alebo iii) prác a služieb na osobitne vojenské účely, alebo prác a služieb citlivého charakteru.

Vo vzťahu k tomuto vyňatiu je relevantné odôvodnenie 1, v ktorom sa uvádza, že „národná bezpečnosť zostáva vo výlučnej zodpovednosti každého členského štátu, v oblasti obrany aj bezpečnosti“, keďže národná bezpečnosť môže byť dôvodom, prečo sa členské štáty rozhodnú pre obstarávanie G2G.

V odôvodnení 30 smernice sa uvádza: „Vzhľadom na osobitnú povahu obranného a bezpečnostného sektora by obstarávanie zariadení, ako aj práce a služby jednej vlády pre druhú mali byť vyňaté z rozsahu pôsobnosti tejto smernice.“ Osobitnou črtou tohto sektora je rozsah, v akom je obstarávanie v oblasti obrany a bezpečnosti ovplyvnené národnou bezpečnosťou, ktorá môže vychádzať napríklad z potreby interoperability so spojencami.

Podľa článku 1 bodu 9 smernice „vláda je národná, regionálna alebo miestna vláda členského štátu alebo tretej krajiny“. To znamená, že zmluvy uzatvorené inými verejnými obstarávateľmi, napr. subjektmi, ktoré sa spravujú verejným právom, alebo verejnými podnikmi, alebo v ich mene nemôžu byť vyňaté na základe článku 13 písm. f).

Len zmluvy uzatvorené výlučne medzi dvomi vládami môžu predstavovať „zákazky zadávané vládou inej vláde“ v zmysle článku 13 písm. f) smernice. Dodávateľské zmluvy G2G v zásade zahŕňajú prevod vlastníctva z predávajúcej vlády na kupujúcu vládu ([2]). Na druhej strane, skutočnosť, že vláda poskytuje hospodárskemu subjektu, ktorý sa uchádza o zákazku, záruky riadneho plnenia alebo podobné formy podpory, nepostačuje na to, aby sa na túto zákazku vzťahovala výnimka. Výnimka sa okrem toho vzťahuje len na zákazku medzi dvomi vládami; nevzťahuje sa na súvisiace zmluvy uzatvorené medzi predávajúcou vládou a hospodárskym subjektom.

Článok 11 smernice sa týka používania výnimiek a uvádza sa v ňom, že „žiadne pravidlá, postupy, programy, úpravy alebo zákazky uvedené v tomto oddiele sa nesmú použiť na účely obchádzania ustanovení tejto smernice“. Okrem toho podľa ustálenej judikatúry Súdneho dvora Európskej únie (ďalej len „Súdny dvor“) ustanovenia, ktoré povoľujú výnimky z pravidiel EÚ v oblasti verejného obstarávania, sa musia vykladať reštriktívne ([3]). Okrem toho Súdny dvor dospel k záveru, že výklad výnimky „musí byť v súlade s cieľmi, ktoré sleduje“. Táto zásada reštriktívneho výkladu preto neznamená, že by sa výrazy použité pre definovanie výnimky „mali vykladať spôsobom, ktorý by ich zbavoval ich účinkov“ ([4]).

([1]) Správa Komisie Európskemu parlamentu, Rade, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov, COM(2014) 387 final, http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0387&rid=1.

([2]) Nie je tým dotknutý článok 1 ods. 4 smernice, v ktorom sa uvádza, že „zákazky na dodávku tovaru“ sú „zákazky iné ako zákazky na práce, ktorých predmetom je nákup, lízing, prenájom alebo kúpa výrobkov na splátky, s možnosťou odkúpenia alebo bez takejto možnosti“.

([3]) Pozri okrem iného vec C-337/06, Bayerischer Rundfunk, bod 64.

([4]) Pozri vec C-19/13, Fastweb, bod 40.

Podľa judikatúry Súdneho dvora treba pri výklade ustanovenia práva Únie zohľadniť nielen jeho znenie, ale aj jeho kontext a ciele sledované právnou úpravou, ktorej je súčasťou ([1]). To predovšetkým znamená, že pri výklade a uplatnení článku 13 písm. f) treba zohľadniť ciele smernice. Tieto ciele sú okrem iného stanovené v odôvodneniach 2 a 3, v ktorých sa uvádza, že „Postupné vytváranie európskeho trhu s obrannými zariadeniami je nevyhnutné z hľadiska posilňovania európskej priemyselnej a technologickej základne obrany [EDTIB] […]“ a že „Členské štáty sa zhodujú na potrebe posilňovať, rozvíjať a udržiavať európsku technologickú a priemyselnú základňu obrany [EDTIB], ktorá je zameraná na spôsobilosť, kvalifikovaný prístup a konkurencieschopnosť. Na dosiahnutie tohto cieľa môžu členské štáty využiť rôzne nástroje v súlade s právom (Únie), smerujúce k skutočnému európskemu trhu s obrannými zariadeniami a rovnakým podmienkam na európskej aj celosvetovej úrovni“.

Na zákazky mimo rozsahu pôsobnosti tejto smernice sa môžu aj tak vzťahovať pravidlá a zásady Zmluvy o fungovaní Európskej únie (ZFEÚ). Neexistuje však žiadna judikatúra Súdneho dvora o tom, v akom rozsahu možno pravidlá a zásady ZFEÚ uplatniť na zákazky vyňaté na základe článku 13 písm. f) smernice.

3. **Analýza trhu**

Z uvedeného vyplýva, že verejní obstarávatelia sa môžu v riadne odôvodnených prípadoch rozhodnúť zadať zákazku inej vláde uplatnením výnimky podľa článku 13 ods. f) smernice.

Rozhodnutiam o zadaní zákazky inej vláde, by preto mala predchádzať primeraná analýza, ktorá jasne preukáže, že zadanie konkrétnej zákazky inej vláde je jediným alebo najlepším riešením na splnenie požiadaviek verejného obstarávania určených kupujúcou vládou.

Táto analýza by mala predovšetkým pomôcť určiť, že hospodárska súťaž neexistuje alebo je nerealizovateľná (pozri oddiel 4), alebo naopak, že hospodárska súťaž na zadanie zákazky sa zdá možná (pozri oddiel 5). Pri posudzovaní, či hospodárska súťaž neexistuje alebo je nerealizovateľná, alebo či sa naopak zdá možná, sa verejní obstarávatelia môžu rozhodnúť, že obmedzia svoju analýzu na vnútorný trh.

Táto analýza zahŕňa vhodné preskúmanie trhu prispôsobené trhovým podmienkam a osobitným požiadavkám, čo možno vykonať aj pred finalizáciou vymedzenia požiadaviek. Verejný obstarávateľ by napríklad na svojom webovom sídle mohol uverejniť oznámenie o žiadosti o informácie s cieľom začať technický dialóg, ako sa uvádza v odôvodnení 49 smernice, aby potenciálnym hospodárskym subjektom poskytol možnosť pripomienkovať navrhované požiadavky, z čoho by mohli vyplynúť alternatívne riešenia.

Verejní obstarávatelia by mali zdokumentovať svoje analýzy, aby bolo vždy, keď je to potrebné, možné preukázať na základe podporných dokumentov, že ich rozhodnutia boli odôvodnené.

Tento postup je v súlade s účinnými metódami obstarávania, najmä v súčasnej situácii všeobecných rozpočtových obmedzení, a spĺňa pravidlá a štandardy riadneho finančného hospodárenia. Okrem toho tento postup značne obmedzuje riziká právnych sporov v rámci práva EÚ a vnútroštátnych právnych poriadkov. Pokiaľ ide o právo EÚ, minimalizuje sa tak riziko, že rozhodnutia verejného obstarávateľa o zadaní zákazky inej vláde uplatnením výnimky podľa článku 13 písm. f) bude úspešne napadnuté, najmä z dôvodu obchádzania smernice (článok 11) a/alebo porušenia pravidiel a zásad stanovených v zmluve.

4. **Ak hospodárska súťaž neexistuje alebo je nerealizovateľná**

Niektoré zákazky môžu byť s ohľadom na svoju podstatu zadané iba iným vládam. Ide napríklad o situáciu, keď jeden členský štát poskytuje vojenský výcvik inému členskému štátu. Vo všeobecnosti sú takéto zákazky zadávané v rámci vojenskej spolupráce medzi štátmi. Keďže v takýchto prípadoch neprichádza do úvahy nijaká komerčná alternatíva, nemajú vplyv na fungovanie vnútorného trhu.

Okrem toho sa môžu vyskytnúť prípady, keď z analýzy uvedenej v oddiele 3 jasne vyplýva, že hospodárska súťaž neexistuje alebo je nerealizovateľná.

Niektoré okolnosti, za ktorých hospodárska súťaž v komerčnom prostredí neexistuje alebo je nerealizovateľná, môžu byť relevantné pre verejné obstarávanie G2G (napr. jediný subjekt z technických dôvodov alebo z dôvodu výlučných práv; naliehavosť; dodatočné dodávky; opakovanie prác a služieb).

([1]) Pozri okrem iného vec 292/82 Merck, bod 12; vec C-34/05, Schouten, bod 25. vec C-433/08, Yaesu Europe, bod 24 a vec C-112/11, Ebookers.com, bod 12.

V takýchto situáciách nemusia mať verejní obstarávatelia reálnu alternatívu k zadaniu zákazky priamo inej vláde. Okrem iného ide napríklad o tieto situácie: i) požiadavky určené verejným obstarávateľom môže z technických dôvodov alebo z dôvodov súvisiacich s ochranou výlučných práv splniť iba jedna konkrétna vláda; ii) verejný obstarávateľ čelí naliehavej operačnej potrebe, napríklad v prípade naliehavých dôvodov vyplývajúcich z krízy alebo časovej tiesne v dôsledku nepredvídateľných udalostí; iii) potrebné sú dodatočné dodávky od pôvodnej predávajúcej vlády ako čiastočná náhrada alebo rozšírenie existujúcich dodávok a zmena zdroja dodávok nie je možná z dôvodov súvisiacich s interoperabilitou. Možno zohľadniť aj iné okolnosti, ak je od začiatku jasné, že výzva na súťaž by nepriniesla väčšiu hospodársku súťaž alebo lepšie výsledky obstarávania ako verejné obstarávanie G2G.

Ak verejní obstarávatelia dospeli k záveru, že hospodárska súťaž neexistuje alebo je nerealizovateľná, mali by zdokumentovať svoje analýzy (pozri oddiel 3), aby bolo možné vždy, keď je to potrebné, preukázať na základe podporných dokumentov, že ich rozhodnutia boli odôvodnené.

Verejným obstarávateľom, ktorí sa opierajú o článok 13 písm. f) smernice z dôvodu, že hospodárska súťaž neexistuje alebo je nerealizovateľná, sa odporúča, aby svoje rozhodnutie oznámili buď uverejnením neštrukturovaného textu v *Úradnom vestníku EÚ* (pozri oddiel 5), alebo uverejnením oznámenia pre dobrovoľnú transparentnosť *ex-ante* (ďalej len „VEAT“). Takýmto zverejnením zadania zákazky, na ktorú sa nevzťahuje smernica, verejný obstarávateľ oznamuje svoje rozhodnutie o zadaní zákazky inej vláde podľa článku 13 písm. f) v situáciách, keď hospodárska súťaž neexistuje alebo je nerealizovateľná. V uverejnenom texte alebo oznámení VEAT sa uvedie opis plánovanej transakcie G2G, ktorým sa upovedomia hospodárske subjekty a poskytne sa im príležitosť predložiť verejnému obstarávateľovi alternatívne riešenia, ktoré mohli byť prehliadnuté.

V „prílohe D3 – obrana a bezpečnosť“ k oznámeniu VEAT sa od verejného obstarávateľa vyžaduje, aby poskytol odôvodnenie zadania zákazky bez predchádzajúceho zverejnenia oznámenia o vyhlásení verejného obstarávania. Verejní obstarávatelia uverejňujúci oznámenie VEAT za okolností opísaných v tomto odseku si zvolia možnosť v odseku 2 „zákazka nespadá do rozsahu pôsobnosti smernice“ a uvedú krátke odôvodnenie svojho rozhodnutia.

V záujme transparentnosti sa verejným obstarávateľom takisto odporúča uverejniť – *ex post* – oznámenie o zadaní zákazky G2G, napríklad na vlastných webových sídlach alebo formou vyhlásenia pre médiá. Niektoré informácie sa nemusia uverejňovať, ak by ich uverejnenie bránilo vymožiteľnosti práva, inak by odporovalo verejnému záujmu, najmä obranným a/alebo bezpečnostným záujmom, alebo by poškodzovalo oprávnené obchodné záujmy.

5. **Keď sa hospodárska súťaž zdá možná: zverejnenie pred verejným obstarávaním a finalizácia stratégie obstarávania**

Môžu sa vyskytnúť prípady, keď verejní obstarávatelia zvažujúci verejné obstarávanie od inej vlády – na základe analýzy uvedenej v oddiele 3 – nemajú istotu, že hospodárska súťaž na uspokojenie ich osobitných požiadaviek verejného obstarávania neexistuje alebo je nerealizovateľná.

V týchto situáciách by v záujme účinného verejného obstarávania a s cieľom dosiahnuť súlad s normami riadneho finančného hospodárenia a vyhnúť sa právnym rizikám, mali verejní obstarávatelia dôkladnejšie preskúmať trh tak, že uverejnia svoje požiadavky využitím zverejnenia pred verejným obstarávaním. Cieľom tohto dodatočného preskúmania trhu je zistiť, či by aspoň jeden hospodársky subjekt EÚ mohol skutočne súťažiť a splniť požiadavky verejného obstarávateľa (t. j. dokáže poskytnúť rovnaké alebo lepšie riešenie, ako sa dá dosiahnuť cez G2G). Verejným obstarávateľom to umožní, aby dokončili svoje stratégie obstarávania (G2G alebo komerčné obstarávanie) s plnou znalosťou podmienok na trhu.

V tejto súvislosti medzi možné prostriedky zverejnenia pred verejným obstarávaním patria:

— *Úradný vestník Európskej únie (Ú. v. EÚ)*,

— vnútroštátne úradné vestníky či zbierky zákonov alebo portály verejného obstarávania,

— zverejnenia na vlastných webových sídlach alebo portáloch verejného obstarávania verejných obstarávateľov,

— odborné časopisy ako doplnkové prostriedky zverejnenia.

Ak je z analýzy trhu jasné, že sú známi všetci potenciálni dodávatelia, môže alternatívu k zverejňovaniu predstavovať zaslanie žiadostí o poskytnutie informácií takýmto potenciálnym dodávateľom.

Ak z analýzy trhu nie je zrejmé, že sú známi všetci potenciálni dodávatelia, odporúča sa, aby verejní obstarávatelia uverejnili ako predbežné informatívne oznámenie neštruktúrovaný text v *Úradnom vestníku EÚ*. V tejto konkrétnej situácii majú verejní obstarávatelia možnosť požiadať, aby bol v *Úradnom vestníku EÚ* (ojs@publications.europa.eu) uverejnený neštruktúrovaný text, ak štandardné formuláre nie sú vhodné. Verejní obstarávatelia majú možnosť využiť oznámenie VEAT (pozri oddiel 4).

Informácie obsiahnuté v tomto predbežnom informatívnom oznámení alebo žiadosti o informácie sa môžu obmedziť na všeobecný opis požiadaviek a údaj o rozpočte, ktorý je k dispozícii. Verejní obstarávatelia by mali výslovne uviesť, že finalizujú svoju stratégiu obstarávania, čo môže viesť k zadaniu zákazky inej vláde alebo začatiu formálneho verejného obstarávania podľa smernice. Okrem toho by verejní obstarávatelia mali potenciálnym hospodárskym subjektom poskytnúť možnosť predložiť dôkazy, že sú ekonomicky a technicky schopní splniť stanovené požiadavky.

Verejní obstarávatelia sa môžu rozhodnúť, že vyzvú potenciálne hospodárske subjekty, aby pripomienkovali navrhované požiadavky a ponúkli riešenia, ktoré by mohli podporiť hospodársku súťaž alebo dosiahnuť lepší pomer medzi kvalitou a cenou. Ak sa tak verejní obstarávatelia rozhodnú, musia zabezpečiť, aby bola dodržaná rovnosť zaobchádzania a aby hospodárska súťaž nebola narušená.

Verejní obstarávatelia môžu súčasne kontaktovať iné vlády, aby preskúmali, či ich požiadavky možno splniť prostredníctvom G2G.

Verejní obstarávatelia využijú informácie získané zo zverejnenia a z diskusií s ďalšími vládami, aby dokončili svoju stratégiu obstarávania na základe úplnej znalosti trhu.

6. **Rokovania s vládami**

Ak verejní obstarávatelia na základe objektívneho posúdenia informácií získaných na základe zverejnenia pred verejným obstarávaním dospejú k záveru, že zadanie konkrétnej zákazky inej vláde je jediným či najlepším riešením na splnenie ich požiadaviek, budú pokračovať v rokovaniach s touto vládou (vládami) a nakoniec zadajú zákazku G2G na základe výnimky podľa článku 13 písm. f) smernice.

S cieľom zabezpečiť, aby boli požiadavky stanovené verejnými obstarávateľmi splnené najlepším možným spôsobom v súlade s účinnými metódami verejného obstarávania, a vyhnúť sa právnym rizikám by verejní obstarávatelia mali viesť s vládami nestranné rokovania. Je to mimoriadne dôležité, keď existujú ponuky viacerých vlád a keď je vplyv na vnútorný trh významný.

Konečný výber by mal byť založený na objektívnych kritériách, ako napríklad kvalita, cena, technické prevedenie, funkčné charakteristiky, prevádzkové náklady, náklady počas životného cyklu, pozáručný servis a technická pomoc, dátum dodania, bezpečnosť zásobovania, interoperabilita a prevádzkové charakteristiky.

V každom prípade by verejní obstarávatelia mali zdokumentovať svoje hodnotenie, aby bolo vždy, keď je to potrebné, možné preukázať na základe podporných dokumentov, že ich rozhodnutia boli odôvodnené.

7. **Obstarávanie podľa smernice**

Ak naopak z nestranného hodnotenia informácií získaných na základe zverejnenia pred verejným obstarávaním vyplýva, že jeden alebo viaceré hospodárske subjekty EÚ dokážu ponúknuť lepší pomer medzi kvalitou a cenou v porovnaní s cenou ponúknutou v rámci G2G a neexistuje žiadne objektívne odôvodnenie pre obstaranie od predávajúcej vlády, verejní obstarávatelia začnú postup obstarávania podľa smernice. V takomto prípade treba dodržať príslušné ustanovenia smernice.

Nevznesenie námietky voči oznámenej koncentrácii

(Vec M.8109 – FIH Mobile/Feature Phone Business of Microsoft Mobile)

(Text s významom pre EHP)

(2016/C 450/02)

Dňa 22. septembra 2016 sa Komisia rozhodla nevzniesť námietku voči uvedenej oznámenej koncentrácii a vyhlásiť ju za zlučiteľnú s vnútorným trhom. Toto rozhodnutie je založené na článku 6 ods. 1 písm. b) nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 ([1]). Úplné znenie rozhodnutia je dostupné iba v anglickom jazyku a bude zverejnené po odstránení akýchkoľvek obchodných tajomstiev. Bude dostupné:

— v časti webovej stránky Komisie o hospodárskej súťaži venovanej fúziám (http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/). Táto webová stránka poskytuje rôzne možnosti na vyhľadávanie individuálnych rozhodnutí o fúziách podľa názvu spoločnosti, čísla prípadu, dátumu a sektorových indexov,

— v elektronickej podobe na webovej stránke EUR-Lexu (http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=sk) pod číslom dokumentu 32016M8109. EUR-Lex predstavuje online prístup k európskemu právu.

([1]) Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1.

Nevznesenie námietky voči oznámenej koncentrácii

(Vec M.8183 – Avnet/Premier Farnell)

(Text s významom pre EHP)

(2016/C 450/03)

Dňa 6. októbra 2016 sa Komisia rozhodla nevzniesť námietku voči uvedenej oznámenej koncentrácii a vyhlásiť ju za zlučiteľnú s vnútorným trhom. Toto rozhodnutie je založené na článku 6 ods. 1 písm. b) nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 ([1]). Úplné znenie rozhodnutia je dostupné iba v anglickom jazyku a bude zverejnené po odstránení akýchkoľvek obchodných tajomstiev. Bude dostupné:

— v časti webovej stránky Komisie o hospodárskej súťaži venovanej fúziám (http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/). Táto webová stránka poskytuje rôzne možnosti na vyhľadávanie individuálnych rozhodnutí o fúziách podľa názvu spoločnosti, čísla prípadu, dátumu a sektorových indexov,

— v elektronickej podobe na webovej stránke EUR-Lexu (http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=sk) pod číslom dokumentu 32016M8183. EUR-Lex predstavuje online prístup k európskemu právu.

([1]) Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1.

Nevznesenie námietky voči oznámenej koncentrácii

(Vec M.7792 – Konecranes/Terex MHPS)

(Text s významom pre EHP)

(2016/C 450/04)

Dňa 8. augusta 2016 sa Komisia rozhodla nevzniesť námietku voči uvedenej oznámenej koncentrácii a vyhlásiť ju za zlučiteľnú s vnútorným trhom. Toto rozhodnutie je založené na článku 6 ods. 1 písm. b) v spojení s článkom 6 ods. 2 nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 ([1]). Úplné znenie rozhodnutia je dostupné iba v anglickom jazyku a bude zverejnené po odstránení akýchkoľvek obchodných tajomstiev. Bude dostupné:

— v časti webovej stránky Komisie o hospodárskej súťaži venovanej fúziám (http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/). Táto webová stránka poskytuje rôzne možnosti na vyhľadávanie individuálnych rozhodnutí o fúziách podľa názvu spoločnosti, čísla prípadu, dátumu a sektorových indexov,

— v elektronickej podobe na webovej stránke EUR-Lexu (http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=sk) pod číslom dokumentu 32016M7792. EUR-Lex predstavuje online prístup k európskemu právu.

([1]) Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1.

Nevznesenie námietky voči oznámenej koncentrácii

(Vec M.8241 – Nordic Capital/Nordnet/Group of individual investors)

(Text s významom pre EHP)

(2016/C 450/05)

Dňa 28. novembra 2016 sa Komisia rozhodla nevzniesť námietku voči uvedenej oznámenej koncentrácii a vyhlásiť ju za zlučiteľnú s vnútorným trhom. Toto rozhodnutie je založené na článku 6 ods. 1 písm. b) nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 ([1]). Úplné znenie rozhodnutia je dostupné iba v anglickom jazyku a bude zverejnené po odstránení akýchkoľvek obchodných tajomstiev. Bude dostupné:

— v časti webovej stránky Komisie o hospodárskej súťaži venovanej fúziám (http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/). Táto webová stránka poskytuje rôzne možnosti na vyhľadávanie individuálnych rozhodnutí o fúziách podľa názvu spoločnosti, čísla prípadu, dátumu a sektorových indexov,

— v elektronickej podobe na webovej stránke EUR-Lexu (http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=sk) pod číslom dokumentu 32016M8241. EUR-Lex predstavuje online prístup k európskemu právu.

([1]) Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1.

IV

(Informácie)

INFORMÁCIE INŠTITÚCIÍ, ORGÁNOV, ÚRADOV A AGENTÚR EURÓPSKEJ ÚNIE

EURÓPSKA KOMISIA

Úroková miera použitá Európskou centrálnou bankou pri hlavných refinančných operáciách ([1]):

0,00 % dňa 1. decembra 2016

Výmenný kurz eura ([2])

1. decembra 2016

(2016/C 450/06)

1 euro =

	Mena	Výmenný kurz		Mena	Výmenný kurz
USD	Americký dolár	1,0627	CAD	Kanadský dolár	1,4240
JPY	Japonský jen	121,39	HKD	Hongkongský dolár	8,2422
DKK	Dánska koruna	7,4401	NZD	Novozélandský dolár	1,5008
GBP	Britská libra	0,84098	SGD	Singapurský dolár	1,5175
SEK	Švédska koruna	9,7935	KRW	Juhokórejský won	1 241,64
CHF	Švajčiarsky frank	1,0764	ZAR	Juhoafrický rand	14,9575
ISK	Islandská koruna		CNY	Čínsky juan	7,3176
NOK	Nórska koruna	8,9628	HRK	Chorvátska kuna	7,5450
BGN	Bulharský lev	1,9558	IDR	Indonézska rupia	14 394,27
CZK	Česká koruna	27,061	MYR	Malajzijský ringgit	4,7434
HUF	Maďarský forint	313,96	PHP	Filipínske peso	52,833
PLN	Poľský zlotý	4,4676	RUB	Ruský rubeľ	67,7700
RON	Rumunský lei	4,5042	THB	Thajský baht	37,901
TRY	Turecká líra	3,7032	BRL	Brazílsky real	3,6597
AUD	Austrálsky dolár	1,4378	MXN	Mexické peso	21,9342
			INR	Indická rupia	72,6370

([1]) Použitý kurz sa vzťahuje k poslednej operácii vykonanej pred určeným dňom. V prípade, že tender obsahuje variabilný kurz, použije sa kurz medzný.

([2]) *Zdroj*: referenčný výmenný kurz publikovaný ECB.

Stanovisko Poradného výboru pre koncentrácie prijaté na zasadnutí 11. decembra 2015 k predbežnému návrhu rozhodnutia vo veci M.7630 – FedEx/TNT Express

Spravodajca: Slovinsko

(2016/C 450/07)

1. Poradný výbor súhlasí s Komisiou, že oznámená operácia predstavuje koncentráciu v zmysle článku 3 ods. 1 písm. b) nariadenia o fúziách.

2. Poradný výbor súhlasí s Komisiou, že oznámená transakcia má význam pre celú Úniu v zmysle článku 1 ods. 2 nariadenia o fúziách.

3. Poradný výbor súhlasí s vymedzením relevantných produktových a geografických trhov, ako to Komisia stanovila v návrhu rozhodnutia.

4. Poradný výbor súhlasí najmä s tým, že existuje samostatný produktový trh pre medzinárodné služby expresného doručovania malých balíkov v rámci EHP, ako aj samostatný produktový trh pre služby doručovania malých balíkov mimo EHP zahŕňajúci služby expresného a štandardného doručovania, pričom obidva trhy majú vnútroštátny rozsah.

5. Poradný výbor súhlasí s posúdením Komisie, že medzi integrátormi nie sú strany mimoriadne blízkymi konkurentmi a subjekt vzniknutý spojením bude po vykonaní transakcie obmedzený svojimi konkurentmi na trhoch pre medzinárodné služby expresného doručovania v rámci EHP a služby doručovania mimo EHP.

6. Poradný výbor súhlasí s posúdením Komisie, že navrhovaná koncentrácia pravdepodobne nebude viesť k významnému narušeniu efektívnej hospodárskej súťaže na žiadnom z 30 vnútroštátnych trhov pre poskytovanie medzinárodných služieb expresného doručovania v rámci EHP.

7. Poradný výbor súhlasí s posúdením Komisie, že transakcia bude viesť k významnému zefektívneniu na trhoch pre medzinárodné služby expresného doručovania v rámci EHP.

8. Poradný výbor súhlasí s posúdením Komisie, že navrhovaná koncentrácia pravdepodobne nebude viesť k významnému narušeniu efektívnej hospodárskej súťaže na žiadnom z 30 vnútroštátnych trhov pre poskytovanie služieb expresného doručovania mimo EHP do sveta a ani na žiadnom z 30 vnútroštátnych trhov pre doručovanie mimo EHP do všetkých šiestich hlavných častí sveta.

9. Poradný výbor súhlasí s posúdením Komisie, že transakcia bude viesť k zefektívneniu na trhoch pre doručovacie služby mimo EHP.

10. Poradný výbor súhlasí s názorom Komisie, že transakcia nebude mať za následok odstránenie významnej konkurenčnej sily na trhu a že ďalší integrátori (DHL, UPS) budú aj naďalej vytvárať konkurenčný tlak aj v oblasti služieb pre MSP.

11. Poradný výbor súhlasí s Komisiou, že navrhovaná transakcia nepovedie k významnému narušeniu efektívnej hospodárskej súťaže na vnútornom trhu alebo na jeho podstatnej časti, a v dôsledku toho môže byť vyhlásená za zlučiteľnú s vnútorným trhom a uplatňovaním Dohody o EHP v súlade s článkom 2 ods. 2 a článkom 8 ods. 1 nariadenia o fúziách a článkom 57 Dohody o EHP.

Záverečná správa úradníka pre vypočutie [1]

FedEx/TNT Express

(Vec M.7630)

(2016/C 450/08)

I. SÚVISLOSTI

1. Európskej komisii bolo 26. júna 2015 (ďalej len „Komisia“) doručené oznámenie o zamýšľanej koncentrácii (ďalej len „transakcia“) podľa článku 4 nariadenia o fúziách [2], podľa ktorého podnik FedEx Corporation (ďalej len „FedEx“) má v úmysle získať výlučnú kontrolu nad podnikom TNT Express N.V. („TNT“) v zmysle článku 3 ods. 1 písm. b) nariadenia o fúziách prostredníctvom verejnej ponuky na prevzatie podniku podľa holandských právnych predpisov. Podnik FedEx sa ďalej uvádza ako „oznamujúca strana“ a FedEx a TNT sa ďalej uvádzajú ako „strany“.

II. POSTUP

Rozhodnutie podľa článku 6 ods. 1 písm. c) nariadenia o fúziách a prístup ku kľúčovým dokumentom

2. Komisia 31. júla 2015 prijala rozhodnutie o začatí konania podľa článku 6 ods. 1 písm. c) nariadenia o fúziách, v ktorom došla k záveru, že transakcia vyvoláva vážne pochybnosti, pokiaľ ide o jej zlučiteľnosť s vnútorným trhom a Dohodou o EHP (ďalej len „rozhodnutie podľa článku 6 ods. 1 písm. c)“).

3. Strany 12. augusta 2015 predložili svoje písomné pripomienky k rozhodnutiu podľa článku 6 ods. 1 písm. c).

4. Na základe žiadosti oznamujúcej strany zo 17. augusta 2015 jej boli v ten istý deň poskytnuté verzie niektorých kľúčových podaní tretích strán, ktoré nemajú dôverný charakter, zozbieraných v priebehu prvej fázy vyšetrovania a doplnili tak dokumenty, ktoré už jej boli zaslané. Ďalšie kľúčové podania tretích strán boli oznamujúcej strane poskytované priebežne počas druhej fázy.

Predĺženie lehoty

5. Dňa 12. augusta 2015 bola na žiadosť strán a v súlade s druhým pododsekom článku 10 ods. 3 nariadenia o fúziách predĺžená lehota na prijatie konečného rozhodnutia o dvadsať pracovných dní.

Zainteresovaná tretia osoba

6. Na základe písomnej žiadosti z 15. októbra 2015 bol 21. októbra 2015 podnik United Parcel Service Inc. (ďalej len „UPS“) uznaný ako zainteresovaná tretia osoba. GR pre hospodársku súťaž v súlade s článkom 16 ods. 1 vykonávacieho nariadenia o fúziách [3] listom z 27. októbra 2015 informovalo podnik UPS o charaktere a podstate postupu a vyzvalo UPS, aby predložil prípadné ďalšie pripomienky v písomnej forme, keďže zástupcovia UPS sa už stretli so zástupcami GR pre hospodársku súťaž a predložili niekoľko stanovísk počas vyšetrovania transakcie, čím uplatnili svoje právo na vypočutie podľa článku 18 ods. 4 nariadenia o fúziách.

Podnik UPS vo svojom stanovisku zo 4. novembra 2015 adresovanom GR pre hospodársku súťaž a úradníkovi pre vypočutie oznámil svoje názory na transakciu, avšak tvrdil, že Komisia neposkytla žiadne informácie o charaktere a podstate postupu, ktoré by ešte neboli verejne známe na základe tlačovej správy Komisie IP/15/5463 z 31. júla 2015. Podnik UPS preto usúdil, že Komisia nesplnila právnu požiadavku stanovenú v uvedenom článku 16 ods. 1 vykonávacieho nariadenia o fúziách.

GR pre hospodársku súťaž odpovedalo UPS listom z 11. novembra 2015, pričom uviedlo, že z hĺbky a podrobností uvedených v stanovisku UPS zo 4. novembra 2015 vyplýva, že podnik UPS bol dostatočne informovaný o charaktere a podstate postupu v tejto veci tak, aby bol schopný vyjadriť svoje názory. GR pre hospodársku súťaž okrem toho vyjadril ochotu spolupracovať s podnikom UPS a poskytnúť mu ďalšiu príležitosť vyjadriť sa na nasledujúcom stretnutí, ktoré sa naozaj uskutočnilo 18. novembra 2015.

---

[1] Podľa článkov 16 a 17 rozhodnutia predsedu Európskej komisie 2011/695/EÚ z 13. októbra 2011 o funkcii a pôsobnosti vyšetrovateľa v niektorých konaniach vo veci hospodárskej súťaže (Ú. v. EÚ L 275, 20.10.2011, s. 29) („rozhodnutie 2011/695/EÚ“).

[2] Nariadenie Rady (ES) č. 139/2004 z 20. januára 2004 o kontrole koncentrácií medzi podnikmi (Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1) („nariadenie o fúziách“).

[3] Nariadenie Komisie (ES) č. 802/2004 z 21. apríla 2004, ktorým sa vykonáva nariadenie Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole koncentrácií medzi podnikmi (Ú. v. EÚ L 133, 30.4.2004, s. 1; korigendum Ú. v. EÚ L 172, 6.5.2004, s. 9), naposledy zmenené vykonávacím nariadením Komisie (EÚ) č. 1269/2013 z 5. decembra 2013 (Ú. v. EÚ L 336, 14.12.2013, s. 1), („vykonávacie nariadenie o fúziách“).

Podnik UPS v liste z 25. novembra 2015 adresovanom úradníkovi pre vypočutie tvrdí, že obmedzené informácie, ktoré boli poskytnuté, mu neumožňujú uplatniť svoje právo na obhajobu, a UPS preto požaduje ďalšie podrobné informácie najmä o argumentácii Komisie a predbežných záveroch jej vyšetrovania.

Žiadosť podniku UPS som preskúmal vzhľadom na článok 18 nariadenia o fúziách, článok 11 a 16 vykonávacieho nariadenia o koncentráciách, príslušnú judikatúru a účasť UPS v postupe Komisie. Dospel som k záveru, že pokiaľ ide o právo na vypočutie UPS ako zainteresovanej tretej osoby, bol podnik UPS dostatočne informovaný o charaktere a podstate postupu podľa článku 16 vykonávacieho nariadenia o fúziách a že okrem toho UPS bol úzko prepojený s postupom v tomto prípade, čo mu umožnilo účinne uplatniť svoje právo na vypočutie podľa článku 18 ods. 4 nariadenia o fúziách. Na základe uvedených skutočností som zamietol žiadosť podniku UPS rozhodnutím podľa článku 7 ods. 2 písm. d) rozhodnutia 2011/695/EÚ.

III. **NÁVRH ROZHODNUTIA**

7. V návrhu rozhodnutia Komisie sa stanovuje bezpodmienečné schválenie navrhnutej transakcie v súlade s článkom 8 ods. 1 nariadenia o fúziách.

Keďže dôkladné vyšetrovanie trhu nepotvrdilo vážne pochybnosti, pôvodne vyjadrené v rozhodnutí podľa článku 6 ods. 1 písm. c), Komisia sa domnieva, že transakcia významne nenarušuje efektívnu hospodársku súťaž na relevantných trhoch, a preto nebolo oznamujúcim stranám zaslané žiadne oznámenie námietok.

IV. **ZÁVEREČNÉ POZNÁMKY**

8. Okrem uvedenej žiadosti UPS mi nebola doručená žiadna iná procesná žiadosť ani sťažnosť od žiadnej strany.

9. Celkovo môžem skonštatovať, že v tejto veci sa rešpektovalo účinné vykonávanie procesných práv všetkých strán.

Brusel 18. decembra 2015

Joos STRAGIER

Zhrnutie rozhodnutia Komisie

z 8. januára 2016,

ktorým sa koncentrácia vyhlasuje za zlučiteľnú s vnútorným trhom a s uplatňovaním Dohody o EHP

(Vec M.7630 – FedEx/TNT Express)

[oznámené pod číslom C(2015) 9826]

(Iba anglické znenie je autentické)

(Text s významom pre EHP)

(2016/C 450/09)

Komisia prijala 8. januára 2016 rozhodnutie vo veci fúzie podľa nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 z 20. januára 2004 o kontrole koncentrácií medzi podnikmi ([1]), *a najmä podľa článku 8 ods. 1 uvedeného nariadenia. Úplné znenie tohto rozhodnutia, ktoré nemá dôverný charakter, je k dispozícii v autentickom jazyku veci na webovom sídle Generálneho riaditeľstva pre hospodársku súťaž: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.*

I. ZMLUVNÉ STRANY

(1) Spoločnosť FedEx Corporation („FedEx“, Spojené štáty americké) poskytuje zákazníkom a firmám po celom svete široké portfólio prepravných služieb, služieb v rámci elektronického obchodu a podnikateľských služieb. Letecká centrála spoločnosti FedEx pre EHP sa nachádza v Paríži. Spoločnosť TNT Express NV („TNT“, Holandsko) pôsobí v odvetví doručovania malých zásielok a nákladnej dopravy. Letecká centrála európskej siete spoločnosti TNT sa nachádza v meste Liège, Belgicko.

II. TRANSAKCIA A VÝZNAM PRE EÚ

(2) Dňa 7. apríla 2015 spoločnosti FedEx a TNT (ďalej len „zmluvné strany“ alebo „zlúčený subjekt“) oznámili svoj podmienečný súhlas s verejnou ponukou zo strany spoločnosti FedEx na prevzatie všetkých vydaných a nesplatených akcií v základnom imaní spoločnosti TNT s cieľom prevzatia kontroly nad spoločnosťou TNT spoločnosťou FedEx (ďalej len „transakcia“).

(3) Transakcia sa týka akvizície, ktorou spoločnosť FedEx získa výhradnú kontrolu nad spoločnosťou TNT a predstavuje koncentráciu v zmysle článku 3 ods. 1 písm. b) nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 (ďalej len „nariadenie o fúziách“). Podľa článku 1 ods. 2 nariadenia o fúziách má rozmer, ktorý sa týka celej Únie.

III. KONANIE

(4) Dňa 26. júna 2015 bola transakcia formálne oznámená Komisii v súlade s článkom 4 nariadenia o fúziách.

(5) Dňa 31. júla 2015 Komisia dospela k záveru, že transakcia vyvoláva vážne pochybnosti, pokiaľ ide o jej zlučiteľnosť s vnútorným trhom, a prijala rozhodnutie o začatí konania podľa článku 6 ods. 1 písm. c) nariadenia o fúziách (ďalej len „rozhodnutie o začatí konania“).

(6) Zmluvné strany predložili svoje písomné pripomienky k rozhodnutiu o začatí konania dňa 12. augusta 2015. V rovnaký deň bola lehota na prijatie konečného rozhodnutia na žiadosť strán predĺžená o dvadsať pracovných dní, podľa druhého odseku článku 10 ods. 3 nariadenia o fúziách.

(7) Spoločnosť UPS bola na základe rozhodnutia vyšetrovateľa z 21. októbra 2015 uznaná ako zainteresovaná tretia osoba podľa článku 18 ods. 4 nariadenia o fúziách.

(8) Dôkladné prešetrovanie pomohlo rozptýliť obavy z narušenia hospodárskej súťaže, ktoré boli predbežne zistené v rozhodnutí o začatí konania. Nebolo prijaté žiadne vyhlásenie o námietkach.

(9) Návrh rozhodnutia bol 11. decembra 2015 prerokovaný s členskými štátmi počas zasadnutia Poradného výboru pre koncentrácie, ktorý poskytol kladné stanovisko. Vyšetrovateľ poskytol kladné stanovisko ku konaniu vo svojej správe, ktorá bola predložená 18. decembra 2015.

(10) Komisia 8. januára 2016 prijala podľa článku 8 ods. 1 nariadenia o fúziách rozhodnutie, že fúzia je zlučiteľná s vnútorným trhom a Dohodou o EHP (ďalej len „rozhodnutie“).

([1]) Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1.

IV. POSÚDENIE Z HĽADISKA HOSPODÁRSKEJ SÚŤAŽE

A. Úvod

(11) Rozhodnutie sa zameriava na trh pre služby doručovania malých balíkov. Akékoľvek potenciálne prekrývanie aktivít zmluvných strán v oblasti nákladnej prepravy a špeditérskych služieb nemá vplyv na príslušné trhy.

(12) Spoločnosť FedEx i spoločnosť TNT sú poskytovateľmi služieb doručovania malých balíkov do EHP a z EHP do miesta určenia mimo EHP. Obe spoločnosti sú takzvaní „integrátori", čo znamená, že majú plnú prevádzkovú kontrolu nad všetkými dopravnými prostriedkami, dostatočné geografické pokrytie v celosvetovom meradle, hviezdicový model, vlastnú IT sieť a povesť spoľahlivého včasného doručovania malých zásielok (takzvaná dôveryhodnosť „od začiatku do konca"). Ďalšími dvoma integrátormi sú DHL a UPS.

B. Relevantné trhy

Relevantné trhy s výrobkami

(13) V súlade s predchádzajúcou rozhodovacou praxou Komisie ([1]) zahŕňa trh pre služby doručovania malých balíkov tie, ktoré majú menej ako 31,5 kg. Komisia rozlišuje, či sú zásielky vyzdvihnuté v krajine EHP dodané v rámci jednej krajiny (domáci trh), do inej krajiny EHP (medzinárodný trh v rámci EHP) alebo do krajiny mimo EHP (trhy so službami mimo EHP).

(14) V predchádzajúcich prípadoch, najmä pri posudzovaní medzinárodných trhov v rámci EHP, Komisia tiež identifikovala trh expresných doručovacích služieb (so záväzkom doručenia na druhý deň), ako odlišný od trhu pozdržaných/štandardných doručovacích služieb (s dlhším trvaním záväzku) ([2]). Tieto zistenia boli založené, okrem iného, na fakte, že tieto dva typy služieb sú poskytované využitím rôznej infraštruktúry, že značné množstvo zákazníkov je od expresného doručovania závislých a že expresné doručovateľské služby sú tiež podstatne drahšie.

(15) V danom prípade, vzhľadom na značné prelínanie zmluvných strán v oblasti poskytovania služieb mimo EHP, uskutočnila Komisia rozsiahly prieskum týchto trhov, ktoré doposiaľ neboli detailne hodnotené.

(16) Pri expresnom (najrýchlejšia možná garantovaná doručovateľská služba) i pozdržanom (pomalšia, ale stále vysoko spoľahlivá služba, s presným dátumom doručenia) doručovaní malých zásielok mimo EHP využívajú integrátori na ich ceste k rôznym medzikontinentálnym miestam určenia v podstate rovnakú sieť a kroky dodávateľského reťazca (vrátane triedenia v leteckých uzloch, diaľkových letov a colného odbavenia). Okrem toho, všetci integrátori si priamo konkurujú pri oboch typoch služieb, pričom existovali náznaky, že ceny za expresné i pozdržané služby mimo EHP sa pohybujú spolu, čo je v súlade s tvrdením, že expresné a pozdržané služby by mohli patriť na rovnaký trh. Na tomto základe Komisia pokladá expresné a pozdržané služby za segmenty toho istého trhu mimo EHP.

(17) Z pohľadu miesta určenia, ponechajúc definíciu tovarového trhu otvorenú, Komisia posudzovala vplyv transakcie na báze celosvetového trhu ale aj hlavných obchodných trás (Severná Amerika, Stredná a Južná Amerika, Afrika, Ázia/Tichomorie, Stredný východ a zvyšok Európy).

Relevantné územné trhy

(18) Pokiaľ ide o definíciu územného trhu, z pohľadu pôvodu zásielky, Komisia dospela v súlade s rozhodnutím vo veci UPS/TNT k záveru, že medzinárodný expresný trh v rámci EHP je svojim rozsahom vnútroštátny. Posúdenie vplyvu transakcie bolo v prípade trhov pre služby doručovania malých balíkov mimo EHP tiež vykonané na vnútroštátnej úrovni. Avšak vzhľadom na sieťové rysy tohto odvetvia a kľúčovú úlohu leteckých sietí pri medzikontinentálnom doručovaní, posúdenie služieb doručovania malých balíkov mimo EHP z hľadiska hospodárskej súťaže zahŕňalo aj trh na úrovni EHP.

1. *Služby doručovania malých balíkov v rámci EHP*

(19) Medzinárodné expresné doručovanie malých zásielok v rámci EHP je sieťové odvetvie, ktoré si vyžaduje zastúpenie vo všetkých krajinách EHP. Požadované zastúpenie na druhej strane znamená investície do infraštruktúry v rámci celého hodnotového reťazca (od vyzdvihnutia, vytriedenia, pásovej prepravy, uzlov, leteckej dopravnej siete, lietadiel po doručenie). Integrátori majú najlepšiu kontrolu nad svojimi sieťami a sú jediní, ktorí majú bezproblémovú expresnú sieť pokrývajúcu všetky krajiny EHP. Pri posudzovaní silných konkurenčných stránok konkurentov zmluvných strán v rôznych kategóriách na medzinárodných expresných trhoch v rámci EHP Komisia, v súlade s výsledkami prieskumu trhu, konštatovala, že neintegrovaní poskytovatelia služieb doručovania malých zásielok spôsobujú

([1]) Pozri napríklad rozhodnutie Komisie z 30. januára 2013 vo veci M.6570 – UPS/TNT Express (ďalej len „UPS/TNT"), odôvodnenie 164.

([2]) Pozri, okrem iného, UPS/TNT, odôvodnenie 219.

zmluvným stranám iba slabé konkurenčné obmedzenia. Komisia preto prijala konzervatívny prístup a obmedzila svoje konkurenčné posúdenie vplyvu transakcie na medzinárodných expresných doručovateľských službách v rámci EHP v rôznych krajinách EHP na konkurenčné obmedzenia, ktoré štyria integrátori spôsobujú navzájom voči sebe.

a) Pozícia zlúčeného subjektu by na trhu medzinárodných expresných doručovateľských služieb v rámci EHP bola priemerná

(20) Vzhľadom na prirodzené obmedzenia údajov o trhových podieloch predložených spoločnosťou FedEx na účely posúdenia hospodárskej súťaže v tejto veci a v súlade s postupom Komisie vo veci UPS/TNT, Komisia vykonala rekonštrukciu trhu. Na úrovni EHP by zlúčený subjekt mal podiel na trhu nižší ako 30 %. Stále bude najsilnejším z troch zostávajúcich integrátorov, teda číslom tri na trhu po spoločnostiach DHL a UPS. Na národnej úrovni by podľa výsledkov príjmov z roku 2014 nemal zlúčený subjekt podiel na trhu vyšší ako 40 % a nestal by sa hráčom číslo jedna na žiadnom z tridsiatich skúmaných národných trhov v EHP ([1]).

b) Pokiaľ ide o medzinárodné expresné doručovateľské služby v rámci EHP, spoločnosti FedEx a TNT nie sú obzvlášť blízkymi konkurentmi

(21) Aj napriek tomu, že spoločnosť FedEx a TNT sú integrátormi, a preto si navzájom konkurujú v oblasti medzinárodných expresných doručovateľských služieb v rámci EHP na tridsiatich vnútroštátnych trhoch v EHP, Komisia dospela k záveru, že zmluvné strany nie sú obzvlášť blízkymi konkurentmi.

(22) Na jednej strane, sa spoločnosť FedEx obchodne zameriava na zákazníkov s významnými požiadavkami na doručovanie mimo EHP. Väčšina ziskov spoločnosti FedEx z medzinárodných expresných služieb v rámci EHP pochádza od zákazníkov, ktorí si u nej zabezpečili aj doručovateľské služby mimo EHP. Zameranie spoločnosti FedEx na zákazníkov, ktorí majú záujem o medzinárodné expresné služby v rámci EHP so zmysluplnými požiadavkami na doručovanie mimo EHP vychádza z obmedzenej schopnosti úspešne súťažiť o zákazníkov samostatných expresných služieb v rámci Európy, alebo zákazníkov, ktorí chcú svoje medzinárodné expresné doručovateľské služby v rámci EHP a domáce/medzinárodné pozdržané doručovateľské služby v rámci EHP získavať od rovnakého poskytovateľa. Tieto obmedzenia vznikajú z dôvodu slabšej siete spoločnosti FedEx naprieč EHP. Táto slabšia sieť sa premieta do nižšieho geografického pokrytia rôznych expresných služieb spoločnosti FedEx, relatívnej slabosti pri poskytovaní pozdržaných a národných služieb vo väčšom meradle a do vyššej nákladovej základne vyplývajúcej z nižších úspor z rozsahu a hustoty, čo spôsobuje, že spoločnosť FedEx je pri medzinárodnom expresnom doručovaní v rámci EHP oveľa menej konkurencieschopná. To sa zase premieta do slabého postavenia na trhu v porovnaní so spoločnosťou TNT a ďalšími dvoma integrátormi a je v súlade so zameraním spoločnosti FedEx na doručovanie mimo EHP.

(23) Spoločnosť TNT sa na druhej strane zameriava na zákazníkov, ktorí majú samostatné požiadavky na medzinárodné doručovanie v rámci EHP a národné/pozdržané doručovanie. Na rozdiel od spoločnosti FedEx má TNT v EHP rozsiahlejšie zastúpenie na cestnej sieti, efektívnejšiu leteckú sieť a vyšší podiel z predaja v segmente národného a pozdržaného doručovania. Zákazníci s požiadavkami na doručovanie mimo EHP tvoria obmedzenú časť príjmov tejto spoločnosti. Údaje o predajoch spoločnosti TNT ukazujú, že veľká časť jej príjmov z expresného doručovania v rámci EHP v Európe je generovaná od zákazníkov, ktorí si od spoločnosti TNT zakúpia aj národné a/alebo medzinárodné pozdržané doručovateľské služby v rámci EHP. Na rozdiel od toho bola spoločnosť TNT menej úspešná pri získavaní medzinárodných zákazníkov expresného doručovania v rámci EHP, ktorí tiež vyžadujú medzinárodné doručovacie služby mimo EHP.

(24) Interné dokumenty zmluvných strán tiež potvrdili, že vzájomne sa nevnímajú ako obzvlášť blízka konkurencia. Okrem toho, ani jasná väčšina zákazníkov zmluvných strán obe strany nevníma ako obzvlášť blízkych konkurentov (napr. pokiaľ ide o ceny, rozsah a kvalitu služieb, spoľahlivosť, geografický dosah, sledovanie zásielok atď.). Navyše zákazníci vnímajú spoločnosť FedEx na trhoch s medzinárodnými expresnými doručovateľskými službami v rámci EHP v porovnaní s ostatnými troma integrátormi ako slabšiu.

(25) Nakoniec, odhliadnuc od množstva zistených obmedzení, analýza ponuky predložená zmluvnými stranami ďalej potvrdila, že v porovnaní so spoločnosťami DHL a UPS je spoločnosť FedEx pre spoločnosť TNT slabším konkurentom.

c) Fúzia by neodstránila významnú konkurencieschopnú silu

(26) Komisia vzala do úvahy, že spoločnosť TNT nemá špecifické vlastnosti, ktoré by jej umožňovali vyvíjať značný konkurenčný tlak na ostatných integrátorov, ktorý by po transakcii mal za následok oslabenie konkurencie. Po prvé cenová pozícia spoločnosti TNT v medzinárodnom expresnom doručovaní v rámci EHP nie je výhodnejšia ako cenová pozícia spoločností DHL a UPS. Po druhé spoločnosť TNT nebola v posledných rokoch schopná rozšíriť svoju pozíciu na trhu na úkor ostatných integrátorov. Po tretie Komisia empiricky overila, že spoločnosť TNT nemôže byť považovaná za agresívneho cenotvorcu na trhu s medzinárodným expresným doručovaním v rámci EHP. Po štvrté spoločnosť TNT sa v posledných rokoch nezameriavala na významné investície do svojej siete, ale skôr na konsolidáciu svojich služieb. V konečnom dôsledku nemožno povedať, že spoločnosť bola v uplynulých rokoch inovátorom v zmysle rozširovania siete.

([1]) V EHP je 31 krajín. Zmluvné strany však neboli schopné poskytnúť údaje pre Lichtenštajnsko.

d) Spoločnosti DHL a UPS by po transakcii boli schopné obmedzovať zlúčený subjekt

(27) Napriek tomu, že neintegrované spoločnosti, najmä prevádzkovatelia s veľkou sieťou zameriavajúci sa na doručovanie pomocou cestnej siete ako DPD a GLS, by vyvíjali určitý konkurenčný tlak na zlúčený subjekt v závislosti od národného trhu, Komisia prijala konzervatívny prístup a obmedzila svoju analýzu zameranú na to, či budú konkurenti zlúčeného subjektu mať obmedzujúci vplyv na ceny vo vzťahu k DHL a UPS.

(28) Po prvé, zlúčený subjekt bude čeliť dvom silným a schopným konkurentom. Na základe výsledkov rekonštrukcie trhu zo strany Komisie bude mať spoločnosť DHL naďalej vedúce postavenie na trhu. Nasledovať ju bude spoločnosť UPS. Na otázku, či budú mať po transakcii k dispozícii dostatočné množstvo životaschopných alternatív pre požiadavky medzinárodného expresného doručovania v rámci EHP, odpovedala väčšina zákazníkov kladne. Spoločnosť UPS i DHL boli označené za životaschopné alternatívy k zlúčenému subjektu po transakcii.

(29) Po druhé, zákazníci sa po fúzii sami môžu chrániť proti potenciálnemu zvýšenie cien zo strany zlúčeného subjektu prechodom k inému poskytovateľovi. Značná prevaha zákazníkov medzinárodných expresných doručovateľských služieb v rámci EHP získava služby z viacerých zdrojov, pričom zmena poskytovateľa je jednoduchá.

(30) Po tretie, spoločnosti DHL a UPS by v prípade hypotetického zvýšenia cien po transakcii zo strany zlúčeného subjektu mohli poľahky zvýšiť svoju ponuku služieb, a tým uspokojiť dodatočný dopyt, bez toho aby im vznikli dodatočné náklady.

e) Jasná väčšina zákazníkov nevyjadrila žiadne obavy z transakcie.

(31) Veľká väčšina zákazníkov reagujúcich na prvú a druhú fázu prieskumu trhu zo strany Komisie vyjadrila neutrálne alebo dokonca pozitívne stanovisko o celkových účinkoch transakcie na trh s medzinárodnými expresnými službami doručovania malých balíkov v rámci EHP.

f) Analýza koncentrácie ceny nepriniesla výsledok

(32) Aby sa zabezpečil úplný súlad s kvantitatívnou analýzou vykonanou vo veci UPS/TNT, Komisia použila analýzu koncentrácie ceny na posúdenie možného cenového vplyvu navrhovanej transakcie na ceny spoločnosti FedEx a na ceny spoločnosti TNT. Komisia dospela k záveru, že zvýšenia cien odhadované modelom nie sú štatisticky významné. Z tohto dôvodu nemohli byť výsledky analýzy koncentrácie ceny použité spoľahlivým spôsobom ako dôkaz pre alebo proti zavedeniu významnej prekážky efektívnej hospodárskej súťaže.

g) Fúzia bude viesť k efektívnosti

(33) Spoločnosť FedEx tvrdí, že transakcia by viedla k významnému zvýšeniu efektívnosti, najmä po integrácii relatívne neefektívnych európskych operácií spoločnosti FedEx do siete spoločnosti TNT. Hlavnými kategóriami zlepšenia efektívnosti, ktoré vplývajú na expresné služby v rámci EHP, sú úspory nákladov na vyzdvihnutie a dodanie a úspory nákladov leteckej siete. Na základe poskytnutých informácií prišla Komisia k záveru, že časť udávaných úspor nákladov na vyzdvihnutie a dodanie a časť udávaných úspor nákladov leteckej siete (po clearingu) možno označiť za relevantné zvýšenie efektívnosti v dôsledku fúzie, ktoré by nebolo dosiahnuté v podobnom rozsahu alternatívami, ktoré majú menší vplyv na hospodársku súťaž. Čas na realizáciu zistených zlepšení efektívností bol stanovený na 3 roky. Aj keby výsledky analýzy koncentrácie cien Komisie boli štatisticky významné, zlepšenie efektívnosti vyzdvihnutia a dodania spojené s transakciou by malo viac ako kompenzovať odhadované zvýšenie cien pre zákazníkov spoločnosti FedEx za medzinárodné expresné doručovateľské služby v rámci EHP na ktoromkoľvek z národných trhov.

h) Záver

(34) Komisia teda dospela k záveru, že transakcia nepovedie k značnému narušeniu účinnej hospodárskej súťaže v súvislosti s poskytovaním expresných doručovateľských služieb v rámci EHP na žiadnom z tridsiatich vnútroštátnych trhov.

2. *Služby doručovania malých balíkov mimo EHP: Všeobecné posúdenie*

(35) Celý rad operátorov poskytuje služby mimo EHP. Patria medzi nich štyria integrátori, národný prevádzkovatelia poštových služieb, dopravcovia a iné kuriérske spoločnosti. Expresné služby mimo EHP sú, podobne ako expresné služby v rámci EHP, sieťovým odvetvím vyžadujúcim investície do infraštruktúry v rámci celého hodnotového reťazca a od operátorov vyžaduje, aby zabezpečili prítomnosť vo všetkých krajinách EHP a na všetkých hlavných svetových trasách (t. j. Severná Amerika, Stredná a Južná Amerika, Afrika, Ázia/Tichomorie, Stredný východ a zvyšok Európy). Vzhľadom na to, že integrátori majú najlepšiu kontrolu nad svojimi sieťami a sú jediní s bezproblémovou expresnou sieťou pokrývajúcou všetky krajiny EHP, neintegrovaný hráči môžu voči integrátorom vyvíjať iba obmedzený konkurenčný tlak. Komisia preto podobne ako pri expresných službách v rámci EHP

zhodnotila vplyv transakcie na najkonzervatívnejšej báze, berúc do úvahy výhradne konkurenčný tlak vyvíjaný ostatnými integrátormi na zlúčený subjekt na rôznych možných trhoch s doručovateľskými službami mimo EHP. Vo svetle úvah uvedených nižšie dospela Komisia k záveru, že transakcia nebude viesť k významnému narušeniu účinnej hospodárskej súťaže na ktoromkoľvek z tridsiatich vnútroštátnych trhov s doručovaním malých zásielok mimo EHP do sveta alebo ktoromkoľvek z národných trhov s doručovateľskými službami mimo EHP po šiestich hlavných svetových trasách.

a) Pozícia zlúčeného subjektu by na trhoch s doručovateľskými službami mimo EHP bola priemerná.

(36) Komisia vykonala rekonštrukciu trhu na základe údajov o príjmoch poskytnutých štyrmi integrátormi, s ohľadom na posudzovanie ich pomernej trhovej sily na i) tridsiatich vnútroštátnych trhoch s medzinárodným doručovaním mimo EHP z niektorej z krajín EHP do sveta; a ii) vnútroštátnych trhoch s medzinárodným doručovaním mimo EHP z ktorejkoľvek z tridsiatich krajín EHP po šiestich hlavných svetových trasách. Komisia tiež analyzovala dopad transakcie na všetky vnútroštátne trhy v rámci EHP v súhrnnej podobe. To znamená doručovanie mimo EHP do sveta a z EHP po šiestich hlavných svetových trasách.

(37) Pri pohľade na všetkých 30 vnútroštátnych trhov s doručovateľskými službami mimo EHP do sveta a po šiestich hlavných svetových trasách je spoločný trhový podiel zmluvných strán na väčšine možných trhov s doručovateľskými službami mimo EHP pomerne priemerný. V prípade vnútroštátnych trhov s doručovateľskými službami mimo EHP do sveta Komisia zistila, že relatívne postavenie zlúčeného subjektu po transakcii na tridsiatich vnútroštátnych trhoch s doručovateľskými službami mimo EHP do sveta by bolo pomerne priemerné. Spoločný trhový podiel zmluvných strán by presiahol 40 % a prírastok transakcie by bol vyšší ako 5 % len na troch vnútroštátnych trhoch, menovite v Maďarsku, Estónsku a Lotyšsku. Nakoniec, na vnútroštátnych trhoch s doručovateľskými službami mimo EHP po šiestich hlavných svetových trasách by zmluvné strany mali spoločný trhový podiel viac ako 40 % a prírastok cez 5 % na desiatich vnútroštátnych trhoch.

b) Z pohľadu integrátorov nie sú zmluvné strany na trhoch s doručovateľskými službami mimo EHP obzvlášť blízkymi konkurentmi.

(38) Zmluvné strany nie sú obzvlášť blízkymi konkurentmi z niekoľkých dôvodov. Po prvé, relatívna pozícia spoločnosti TNT medzi integrátormi je na celom trhu dodávateľských služieb mimo EHP a vo väčšine možných čiastkových segmentácií slabšia. To vyplýva zo skutočnosti, že spoločnosť TNT sa na rozdiel od ostatných troch integrátorov, ktorí sú globálnymi hráčmi, zameriava hlavne na Európu. Veľká časť príjmov spoločnosti TNT sa generuje prostredníctvom poskytovania doručovateľských služieb v rámci Európy alebo z/do Európy, zatiaľ čo u zvyšných troch integrátorov predstavujú aktivity súvisiace s Európou oveľa menšiu časť ich celkových obchodov. Týka sa to najmä spoločnosti FedEx. Oveľa menšie percento jej celkových príjmov sa generuje zo služieb, ktoré nie sú z/do Európy, pričom toto percento je u ostatných operátorov odhadom vyššie. Rovnako v rámci výnosov spoločnosti TNT generovaných v Európe sa iba malé percento týka poskytovania služieb mimo EHP.

(39) Po druhé spoločnosť TNT vlastní v porovnaní so zvyšnými integrátormi veľmi obmedzenú leteckú sieť. Na rozdiel od ostatných troch integrátorov, ktorí na doručovanie mimo EHP používajú vlastné rozsiahle letecké siete, spoločnosť TNT využíva iba štyri lietadlá, a pre všetky ostatné zásielky nakupuje kapacity od komerčných alebo nákladných leteckých spoločností. Na druhej strane Spoločnosť FedEx využíva na doručovateľské služby mimo EHP 17 vlastných lietadiel. Používanie vlastnej leteckej siete ponúka výrazne výhody pre integrátora vrátane, napríklad, väčšej istoty pokiaľ ide o dostupnú kapacitu a nákladovú štruktúru, ako aj lepší výkon, pretože to umožňuje bezproblémové prepojenie, menej premiestňovaní malých zásielok a menej manipulačných bodov. Obmedzený rozsah leteckej siete služieb spoločnosti TNT mimo EHP je jednak odrazom jej relatívnej slabosti na trhoch s doručovaním mimo EHP v porovnaní s ostatnými tromi integrátormi a obmedzením jej schopnosti súťažiť s nimi za rovnakých podmienok.

(40) Po tretie analýzou údajov z predložených ponúk zmluvných strán, predovšetkým tých od spoločnosti FedEx o doručovaní mimo EHP Komisia zistila, že v porovnaní so spoločnosťami DHL a UPS sa spoločnosť TNT pri doručovaní mimo EHP javí ako slabší konkurent spoločnosti FedEx. DHL sa javí ako hlavný konkurent spoločnosti FedEx, na druhom mieste je UPS a spoločnosť TNT je tretia. Presnejšie sa DHL javí ako konkurent spoločnosti FedEx trikrát častejšie ako spoločnosť TNT.

(41) Po štvrté prieskum trhu, ktorý vykonala Komisia potvrdzuje, že zmluvné strany nie sú najbližšími vzájomnými konkurentmi.

(42) Preto na trhoch s doručovateľskými službami mimo EHP Komisia dospela k záveru, že spoločnosť TNT nemôže byť považovaná za obzvlášť blízkeho konkurenta spoločnosti FedEx.

c) Transakciou by sa neodstránila významná konkurencieschopná sila.

(43) Spoločnosť TNT je z pohľadu doručovania mimo EHP jednoznačne najslabší zo štyroch integrátorov a nemožno ju považovať za významnú konkurenčnú silu, ktorá bude transakciou odstránená. Okrem toho, podiel spoločnosti TNT na trhu sa v dôsledku nejakej agresívnej stratégie v priebehu posledných rokov výrazne nezvýšil. Spoločnosť TNT sa tiež v rámci poskytovania služieb mimo EHP riadi obchodným modelom, ktorý je veľmi podobný tomu, ktorý majú ďalší integrátori. Jej služby a ceny sú teda porovnateľné s tými, ktoré majú jej súperi. Spoločnosť TNT takisto v porovnaní s ostatnými integrátormi neúčtuje výrazne nižšie ceny a vo svojom obchodnom pláne a marketingu sa nezameriava na poskytovanie nízkonákladových služieb; namiesto toho uprednostňuje svoju spoľahlivosť, kvalitu služieb zákazníkom a flexibilitu.

d) Zlúčený subjekt by bol obmedzovaný konkurenciou aj po transakcii.

(44) Po prvé všetci štyria integrátori už majú globálne renomé, v rámci ktorého poskytujú doručovateľské služby malých zásielok vo viac ako dvesto dvadsiatich krajinách sveta. Tým pádom už majú prístup k zákazníckej základni potrebnej pre služby mimo EHP. Všetci integrátori majú okrem toho možnosť organizácie vyzdvihnutia malých zásielok vo všetkých krajinách EHP, buď priamo alebo prostredníctvom zmluvnej strany, s cieľom zabezpečenia leteckého presunu malých zásielok v mieste dokončenia cesty a z tohto miesta až k dodaniu na miesto určenia.

(45) Po druhé z vyššie uvedeného vyplýva, že aj v prípade ak má integrátor o niečo menší podiel na konkrétnom trhu doručovania mimo EHP, ešte to neznamená, že jeho postavenie pri poskytovaní služby z tohto trhu je oslabené. Vskutku, vo všetkých prípadoch, v ktorých je podiel daného integrátora obmedzený na konkrétny tovarový trh/miesto určenia, ale oveľa vyšší na ostatných tovarových trhoch/miestach určenia pre dodávky z rovnakej krajiny pôvodu v rámci EHP, je takýto integrátor v pozícii, keď z tejto krajiny pôvodu poskytuje služby mimo EHP. Rovnako, vo všetkých prípadoch, v ktorých je podiel daného integrátora obmedzený na konkrétny trh mimo EHP, ale oveľa väčší pre dodávky na miesto určenia z iných krajín pôvodu v rámci EHP, je takýto integrátor schopný poskytnúť doručovateľské služby mimo EHP do tohto miesta určenia.

(46) Po tretie neexistuje žiadne obmedzenie kapacity služieb mimo EHP. Všetci integrátori majú skúsenosti pokiaľ ide o výkyvy v dopyte a majú tendenciu pracovať s maržou, ktorá im umožní prijímať dodatočné objemy. V prípade potreby vedia tiež jednoducho navýšiť svoje letecké kapacity alebo cestnú sieť (k čomu už v minulosti došlo), aby vyšli v ústrety novým veľkým zákazníkom.

(47) Po štvrté zákazníci vedia jednoducho zmeniť dodávateľa služieb doručovania malých balíkov mimo EHP. Väčšina z nich už v súčasnosti využíva služby viacerých integrátorov alebo iných poskytovateľov, pričom ich zmluvy neobsahujú ustanovenia o výlučnosti. Schopnosť zákazníkov navýšiť objemy, ktoré posielajú prostredníctvom spoločnosti UPS alebo DHL by preto bola schopná obmedzovať zlúčený subjekt aj po transakcii.

(48) A nakoniec, neintegrované spoločnosti tiež vykazujú určitý konkurenčný tlak, a to najmä vo vzťahu k pozdržaným službám mimo EHP.

e) Jasná väčšina zákazníkov a konkurentov nevyjadrila žiadne obavy.

(49) Prevažná väčšina respondentov prieskumu trhu zo strany Komisie bola názoru, že transakcia spojí doplňujúce sa silné stránky spoločnosti FedEx na trhoch s doručovateľskými službami mimo EHP, a TNT na trhoch s doručovateľskými službami v rámci EHP. Konkrétne v prípade trhov mimo EHP sa relatívna väčšina respondentov domnieva, že vplyv transakcie bude pozitívny. Na druhom mieste je skupina tých, ktorí vplyv považujú za neutrálny.

f) Transakcia bude viesť k efektívnosti.

(50) Transakcia by tiež viedla k významnému zvýšeniu efektívnosti na trhoch doručovateľských služieb mimo EHP. Tie by boli primárne generované úsporou nákladov zlúčeného subjektu vyplývajúcou z prechodu všetkých objemov na siete spoločnosti FedEx alebo TNT, ktoré sa vyznačujú nižšími nákladmi. V dôsledku toho by sa preprava všetkých objemov začala v lacnejšej sieti spoločnosti TNT v rámci EHP a doručenie do miesta určenia by sa uskutočnilo v lacnejšej sieti spoločnosti FedEx alebo TNT. Očakáva sa, že budú realizované ďalšie synergie v rámci toho, ako sa medzikontinentálne lety budú postupne presúvať na spoločnosť FedEx. Podobne ako v prípade svojho prístupu k službám v rámci EHP Komisia posúdila kontrolovateľnosť týchto zlepšení efektivity, špecifiká fúzie a možnosti ich využitia v prospech zákazníkov a dospela k záveru, že transakcia by mala za následok relevantné zlepšenie efektivity v rámci trojstranného testu uvedeného v pokynoch pre horizontálne fúzie.

3. *Služby doručovania malých balíkov mimo EHP: Analýza podľa jednotlivých krajín*

(51) Z výsledkov rekonštrukcie trhu zo strany Komisie vyplýva, že zlúčený subjekt bude mať spoločný podiel na trhu viac ako 40 % a transakcia povedie k prírastku viac ako 5 % na trinástich potenciálnych trasách pre dodávky mimo EHP. Tieto trhy zodpovedajú dodávkam mimo EHP zo siedmich rôznych krajín EHP, konkrétne z Belgicka, Bulharska, Estónska, Lotyšska, Litvy, Malty a Slovenska. V prípade Belgicka, Bulharska, Estónska a Malty by tieto trhy boli pre dodávky z EHP do Severnej Ameriky. V prípade Lotyšska by to boli trhy pre dodávky do Severnej Ameriky, Strednej a Južnej Ameriky, na Stredný východ a do Ázie/Tichomoria. V prípade Litvy a Slovenska by šlo o trhy s dodávkami na Blízky východ. A v prípade Estónska, Maďarska a Lotyšska by tiež išlo o dodávky z EHP do sveta. Komisia okrem toho podrobnejšie analyzovala trhy, na ktorých by zlúčený subjekt mal priemerný podiel na trhu menší ako 40 % a kde by po transakcii tretí konkurent mal podiel na trhu menší ako 20 %. V poslednom rade podrobnejšie analyzovala trhy, na ktorých by podiel tretieho konkurenta bol menší ako prírastok, ktorý by vyvolala transakcia. Celkovo bolo na základe týchto kritérií detailnejšie analyzovaných 52 trhov v nasledujúcich krajinách.

(52) *Rakúsko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Rakúska na Stredný východ, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [50 – 60] %. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by po transakcii mal podiel na trhu vo výške [10 – 20] %.

(53) *Belgicko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Belgicka do Severnej Ameriky, na ktorých by sa zlúčený subjekt stal lídrom na trhu s trhovým podielom vo výške [40 – 50] % s nárastom o [5 – 10] %, nasledovali by spoločnosti UPS s podielom [30 – 40] % a DHL s podielom [10 – 20] %. Komisia tiež detailnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Belgicka do sveta, do Strednej a Južnej Ameriky, Ázie/Tichomoria a na Stredný východ, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] % a tretí konkurent (spoločnosť UPS) by po transakcii mala podiel na trhu vo výške [10 – 20] %. Na všetkých týchto štyroch trhoch by si vedúce postavenie na trhu zachovala spoločnosť DHL s podielmi vo výške [40 – 50] %, [50 – 60] %, [40 – 50] % a [50 – 60] % v tomto poradí.

(54) *Bulharsko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Bulharska do Severnej Ameriky, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [40 – 50] %, s nárastom o [5 – 10] %. Spoločnosť DHL by tiež mala podiel vo výške [40 – 50] %, kým spoločnosť UPS by bola tretia s podielom na trhu vo výške [10 – 20] %. Komisia tiež podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Bulharska do sveta, do Strednej a Južnej Ameriky a na Stredný východ, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [50 – 60] % na všetkých troch trhoch. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by po transakcii mal podiel na trhoch vo výške [10 – 20] %, [5 – 10] % a [10 – 20] % v tomto poradí. Na záver Komisia takisto podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Bulharska do Ázie/Tichomoria, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [20 – 30] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [60 – 70] %. Podiel tretieho hráča (spoločnosť UPS) by bol [5 – 10] %.

(55) *Chorvátsko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Chorvátska do Ázie/Tichomoria, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [20 – 30] % s nárastom o [5 – 10] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [60 – 70] %. Spoločnosť UPS by po transakcii mala podiel na trhu vo výške [5 – 10] %.

(56) *Cyprus*: Komisia podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Cypru do Strednej a Južnej Ameriky, Ázie/Tichomoria, na Stredný východ a do Afriky, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, s nárastom o [5 – 10] %. Na všetkých týchto trhoch by si vedúce postavenie na trhu zachovala spoločnosť DHL s podielmi vo výške [60 – 70] %, [60 – 70] %, [50 – 60] % a [50 – 60] % v tomto poradí. Tretí konkurent (spoločnosť UPS) by mal po transakcii podiel na trhu vo výške [0 – 5] % na trhoch do Strednej a Južnej Ameriky, ako aj do Afriky a [5 – 10] % na trhoch do Ázie/Tichomoria a na Stredný východ. Komisia tiež podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Cypru do sveta, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [20 – 30] % s nárastom o [5 – 10] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [60 – 70] %. Spoločnosť UPS by mala podiel na trhu vo výške [5 – 10] %.

(57) *Česká republika*: Komisia podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Českej republiky do sveta a na Stredný východ, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, za jasným lídrom na oboch trhoch, spoločnosťou DHL, s podielom [50 – 60] %. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by po transakcii mal podiel na trhu vo výške [10 – 20] %. Komisia tiež podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Českej republiky do Strednej a Južnej Ameriky a Ázie/Tichomoria, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [20 – 30] %, za jasným lídrom na oboch trhoch, spoločnosťou DHL, s podielom [60 – 70] %. Spoločnosť UPS by mala podiel na trhu vo výške [5 – 10] %.

(58) *Estónsko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Estónska do sveta a do Severnej Ameriky, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [40 – 50] % a [50 – 60] % v tomto poradí,

s nárastom o [10 – 20] % a [5 – 10] % v tomto poradí. Podiel spoločnosti DHL na trhu z Estónska do sveta by bol tiež [40 – 50] % a [20 – 30] % do Severnej Ameriky. Spoločnosť UPS by bola tretia s podielom na oboch trhoch vo výške [10 – 20] %. Komisia takisto podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Estónska do Ázie/Tichomoria, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [50 – 60] %. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by mal podiel na trhu vo výške [5 – 10] %.

(59) *Francúzsko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Francúzska do Strednej a Južnej Ameriky, Ázie/Tichomoria a na Stredný východ, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, za jasným lídrom na trhoch, spoločnosťou DHL, s podielmi [50 – 60] %, [40 – 50] % a [50 – 60] % v tomto poradí. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by po transakcii mal podiel na všetkých týchto trhoch vo výške [10 – 20] %.

(60) *Maďarsko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Maďarska do sveta, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [40 – 50] %, s nárastom o [5 – 10] %. Podiel spoločnosti DHL by bol takisto [40 – 50] % a spoločnosť UPS by mala podiel na trhu vo výške [10 – 20] %. Komisia tiež podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Maďarska do Strednej a Južnej Ameriky, Ázie/Tichomoria, na Stredný východ a do Afriky na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, za jasným lídrom na trhoch, spoločnosťou DHL, s podielmi [40 – 50] %, [50 – 60] %, [40 – 50] % a [50 – 60] % v tomto poradí. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by po transakcii mal podiel na všetkých týchto trhoch vo výške [10 – 20] %.

(61) *Írsko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Írska do sveta a do Ázie/Tichomoria, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] % s malým nárastom o [5 – 10] % na oboch trhoch, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [40 – 50] % a [50 – 60] % v tomto poradí. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by po transakcii mal podiel na trhu vo výške [10 – 20] %.

(62) *Lotyšsko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Lotyšska do sveta, Severnej Ameriky, Strednej a Južnej Ameriky, Ázie/Tichomoria a na Stredný východ, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiely na trhu vo výške [40 – 50] %, [50 – 60] %, [40 – 50] %, [40 – 50] % a [50 – 60] % v tomto poradí. Na týchto trhoch by mala spoločnosť DHL podiely vo výške [40 – 50] %, [20 – 30] %, [30 – 40] %, [30 – 40] %, [30 – 40] % v tomto poradí a spoločnosť UPS by bola tretia s podielmi vo výške [10 – 20] %, [10 – 20] %, [20 – 30] %, [20 – 30] %, [10 – 20] % v tomto poradí.

(63) *Litva*: Komisia podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Litvy na Stredný východ, na ktorom by zlúčený subjekt mal po transakcii podiel na trhu vo výške [40 – 50] %, s nárastom o [5 – 10] %. Spoločnosť DHL by tiež mala podiel na trhu vo výške [40 – 50] % a spoločnosť UPS by bola tretia s podielom na trhu vo výške [10 – 20] %.

(64) *Luxembursko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Luxemburska do sveta, do Strednej a Južnej Ameriky a na Stredný východ, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [20 – 30] % s malým nárastom o [5 – 10] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [60 – 70] % na všetkých troch trhoch. Podiel tretieho hráča (spoločnosť UPS) by bol [5 – 10] % na všetkých troch trhoch. Komisia takisto podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Luxemburska do Severnej Ameriky, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [50 – 60] %. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by po transakcii mal podiel na trhu vo výške [10 – 20] %.

(65) *Malta*: Komisia podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP z Malty do Severnej Ameriky, na ktorých by sa zlúčený subjekt stal lídrom na trhu s trhovým podielom vo výške [40 – 50] % s nárastom o [10 – 20] %, nasledovali by spoločnosti UPS s podielom [30 – 40] % a DHL s podielom [20 – 30] %.

(66) *Poľsko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP z Poľska do Strednej a Južnej Ameriky a na Stredný východ, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, za jasným lídrom na oboch trhoch, spoločnosťou DHL, s podielom [40 – 50] %. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by po transakcii mal podiel na trhu vo výške [10 – 20] %.

(67) *Slovensko*: Komisia podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP zo Slovenska na Stredný východ, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [40 – 50] %, za lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [50 – 60] %. Spoločnosť UPS by mala na tomto trhu podiel vo výške [0 – 5] %. Komisia tiež podrobnejšie analyzovala trhy s dodávkami mimo EHP zo Slovenska do sveta, do Strednej a Južnej Ameriky a do Afriky, na ktorých by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [30 – 40] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [50 – 60] % na všetkých troch trhoch. Tretí hráč (spoločnosť UPS) by po transakcii mal podiel na trhoch vo výške [10 – 20] %, [5 – 10] %, [0 – 5] % v tomto poradí. Na záver Komisia takisto podrobnejšie analyzovala trh s dodávkami mimo EHP zo Slovenska do Ázie/Tichomoria, na ktorom by zlúčený subjekt mal podiel na trhu vo výške [20 – 30] %, za jasným lídrom na trhu, spoločnosťou DHL, s podielom [60 – 70] %. Spoločnosť UPS by mala podiel na trhu vo výške [5 – 10] %.

(68) Na základe analýzy vyjadrení a interných dokumentov zmluvných strán zo strany Komisie a na základe výsledkov prieskumu trhu dospela Komisia v súvislosti s vyššie uvedenými trhmi s doručovaním z EHP do sveta a po hlavných obchodných trasách k nasledujúcim záverom: zlúčený subjekt bude mať na väčšine trhov iba priemerný podiel na trhu; spoločnosti FedEx a TNT nie sú blízkymi konkurentmi; spoločnosť TNT na týchto trhoch nepredstavuje významnú konkurenčnú silu; spoločnosti DHL a UPS budú mať potrebné schopnosti na účinné obmedzovanie zlúčeného subjektu po transakcii; za veľkú časť trhového podielu spoločnosti FedEx na týchto trasách v skutočnosti zodpovedá niekoľko veľkých zákazníkov zmluvných strán, ktorí môžu jednoducho zmeniť dodávateľa. Z tohto dôvodu zostáva trhový podiel zlúčeného subjektu veľmi otázny; a výsledky prieskumu trhu boli v súvislosti s vplyvom transakcie prevažne pozitívne alebo neutrálne. Okrem toho sa zistilo že na týchto trhoch dôjde k zvýšeniu efektívnosti.

(69) Vo svetle tohto hodnotenia preto Komisia dospela k záveru, že transakcia značne nenaruší účinnú hospodársku súťaž na žiadnom z vyššie uvedených národných trhov so službami doručovania malých balíkov z EHP do sveta alebo po hlavných svetových obchodných trasách.

4. *Vplyv transakcie na malé a stredné podniky*

(70) Niektorí účastníci prieskumu trhu naznačili, že transakcia bude mať pravdepodobne väčší vplyv na malé a stredné podniky, najmä v podobe vyšších cien. Spoločnosť TNT údajne v súčasnosti ponúka nižšie ceny než všetci ostatní integrátori a preto je poskytovateľom, ktorého si malé a stredné podniky prevádzkujúce aktivity v rámci elektronického obchodu vyberajú. Podľa týchto účastníkov trhu sú malé a stredné podniky náchylné na zabezpečenie služieb od jediného zdroja. Spoliehajú sa na integrátorov, pretože požadujú rôzne druhy služieb a chýba im vyjednávacia pozícia, v dôsledku čoho „zaplatia najviac“, keďže platia cenníkové ceny. V dôsledku tejto transakcie by došlo k zlúčeniu dvoch blízkych konkurentov a vzniku zlúčeného subjektu, ktorý by pravdepodobne nemal motiváciu byť „individualistickým integrátorom“ smerom k malým a stredným podnikom.

(71) Komisia si myslí, že k tomu nedôjde z niekoľkých dôvodov. Po prvé Komisia detailne skúmala otázku malých a stredných podnikov v rámci hĺbkového prieskumu. Z odpovedí v dotazníkoch určených malým a stredným podnikom vyplynulo, že podobne ako v prípade všetkých zákazníkov, vnímala väčšina malých a stredných podnikov transakciu celkovo pozitívne alebo neutrálne, a podobne i jej vplyv na ponuku služieb a kvalitu. Okrem toho prieskum trhu nepotvrdil obavy, že malé a stredné podniky si zabezpečujú služby iba z jediného zdroja a že platia cenníkové ceny. Malé a stredné podniky, ktoré reagovali na prieskum vrátane tých, ktoré pôsobia v elektronickom obchode, uviedli, že vo všeobecnosti si v rámci expresných dodávok v rámci EHP a mimo EHP zabezpečujú služby z viacerých zdrojov. Prevažná väčšina malých a stredných podnikov, ktoré reagovali, tiež naznačila, že vyjednávajú objemové zľavy; iba niekoľko respondentov nemá vyjednanú žiadnu zľavu.

(72) Po druhé Komisia dospela k záveru, že spoločnosť TNT by v sektore malých a stredných podnikov nemohla byť označená za „individualistu“ alebo lídra na trhu z niekoľkých dôvodov. Zákazníci spoločnosti TNT, podobne ako zákazníci iných operátorov, budú so spoločnosťou TNT vyjednávať o pevných zľavách v predstihu, aby si mohli započítať náklady na dopravu. Preto by spoločnosť TNT nemohla na svojich zákazníkoch uplatniť plávajúce ceny v závislosti na predpokladanom využití kapacity príslušného lietadla v daný deň. Okrem toho je krátkodobá cenová elasticita expresných doručovateľských služieb veľmi nízka. Ak teda spoločnosť TNT predpokladá, že jej let na určitej trase bude z veľkej časti prázdny, poskytnutie zľavy už existujúcim alebo potenciálnym zákazníkom náhle nevytvorí vyšší dopyt na odoslanie položiek v daný deň danou cestou. Toto potvrdzuje aj prieskum trhu, v rámci ktorého väčšina malých a stredných podnikov uviedla, že namiesto ad hoc nákupov, v momente keď vznikne požiadavka, uzatvárajú rámcové zmluvy na dlhšie obdobie.

(73) Po tretie – hoci spoločnosť TNT mala príležitostné kampane zamerané na malé a stredné podniky, nie je to odrazom štrukturálne odlišného postavenia na trhu, ale je možné to považovať za súčasť normálneho konkurenčného správania na prilákanie zákazníkov. O spoločnosti TNT nemožno povedať, že na štrukturálnom základe a ako súčasť zreteľného obchodného modelu voči malým a stredným podnikom používa prehnane nízke ceny. Takisto nie je tvorcom cien na trhu. Okrem toho spoločnosť TNT svoju pozíciu v segmente malých a stredných podnikov nerozšírila agresívne.

(74) Po štvrté, ako už bolo uvedené vyššie, Komisia tiež brala do úvahy, že zmluvné strany neboli obzvlášť blízkymi konkurentmi. Taktiež to nevyzerá, že by malým a stredným podnikom poskytovali nejaký špecifický rozdielový produkt, alebo produkt, ktorý by sa na týchto zákazníkov zameriaval a ktorý by ostatní integrátori nemohli poskytovať alebo neposkytujú. Spoločnosť DHL i spoločnosť UPS už poskytujú ponuku služieb na mieru malým a stredným podnikom prostredníctvom svojich internetových stránok. Drvivá väčšina konkurentov, ktorí reagovali na prieskum, potvrdila, že požiadavky malých a stredných podnikov vo vzťahu k dodávkam malých zásielok sa nelíšia od iných podnikov, a že služby pre malé a stredné podniky by si nevyžadovali žiadne dodatočné aktíva alebo zdroje.

(75) Vzhľadom na všetky uvedené informácie Komisia dospela k záveru, že transakcia nebude brániť efektívnej súťaži ani vo vzťahu k službám pre malé a stredné podniky.

V. **ZÁVER**

(76) Vzhľadom na uvedené dôvody sa v rozhodnutí dospelo k záveru, že transakcia významne nenaruší účinnú hospodársku súťaž na vnútornom trhu, ani na jeho podstatnej časti.

(77) Koncentrácia sa preto vyhlasuje za zlučiteľnú s vnútorným trhom a s uplatňovaním Dohody o EHP v súlade s článkom 2 ods. 2 a článkom 8 ods. 1 nariadenia o fúziách, ako aj s článkom 57 Dohody o EHP.

V

(Oznamy)

KONANIA TÝKAJÚCE SA VYKONÁVANIA POLITIKY HOSPODÁRSKEJ SÚŤAŽE

EURÓPSKA KOMISIA

Predbežné oznámenie o koncentrácii

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

Vec, ktorá môže byť posúdená v rámci zjednodušeného postupu

(Text s významom pre EHP)

(2016/C 450/10)

1. Komisii bolo 25. novembra 2016 podľa článku 4 nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 ([1]) doručené oznámenie o zamýšľanej koncentrácii, ktorou podnik Rockaway Capital SE a jeho skupina (ďalej len „Rockaway“), podnik EC Investments a. s. (ďalej len „ECI“) a podnik PPF Group NV a jeho skupina (ďalej len „PPF“) získavajú v zmysle článku 3 ods. 1 písm. b) nariadenia o fúziách spoločnú kontrolu nad podnikom Sully Systems a. s. (ďalej len „JVco“), novozaloženým spoločným podnikom.

2. Predmet činnosti dotknutých podnikov:

— Rockaway je investičná skupina zameraná na investovanie do existujúcich spoločností a začínajúcich podnikov na nových expandujúcich segmentoch trhu s internetovými službami, predovšetkým v oblasti služieb elektronického obchodu, ako je maloobchodný online predaj, online vyhľadávače, elektronické platby a iné elektronické služby.

— PPF je veľká nadnárodná finančná a investičná skupina zameraná na finančné služby, spotrebiteľské úvery, telekomunikácie, biotechnológie, maloobchodné služby, nehnuteľnosti a poľnohospodárstvo.

— ECI pôsobí v sektoroch elektrickej energie, plynárstva a vykurovania, ako aj v mediálnej oblasti.

— JVCo bude konať ako nová holdingová spoločnosť pre časť portfólia spoločností skupiny Rockaway, ktorá súvisí s nákupom cez internet.

3. Na základe predbežného posúdenia a bez toho, aby bolo dotknuté konečné rozhodnutie v tejto veci, sa Komisia domnieva, že oznámená transakcia by mohla patriť do rozsahu pôsobnosti nariadenia o fúziách. V súlade s oznámením Komisie o zjednodušenom postupe pri riešení niektorých koncentrácií podľa nariadenia Rady (ES) č. 139/2004 ([2]) je potrebné uviesť, že túto vec je možné posudzovať v súlade s postupom stanoveným v oznámení.

4. Komisia vyzýva zainteresované tretie strany, aby jej predložili prípadné pripomienky k zamýšľanej koncentrácii.

Pripomienky musia byť Komisii doručené najneskôr do 10 dní od dátumu uverejnenia tohto oznámenia. Pripomienky je možné zaslať faxom (+32 22964301), e-mailom na adresu: COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu alebo poštou s uvedením referenčného čísla M.8233 – Rockaway E-Commerce/Ec Investments/Bonak/Sully Systems na túto adresu:

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

([1]) Ú. v. EÚ L 24, 29.1.2004, s. 1 („nariadenie o fúziách“).
([2]) Ú. v. EÚ C 366, 14.12.2013, s. 5.

ISSN 1977-1037 (elektronické vydanie)
ISSN 1725-5236 (papierové vydanie)



Úrad pre vydávanie publikácií Európskej únie
2985 Luxemburg
LUXEMBURSKO

SK