

KOMISJA

DECYZJA KOMISJI

z dnia 21 sierpnia 2007 r.

uznająca koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG

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

(notyfikowana jako dokument nr C(2007) 3938)

(Jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny)

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

(2007/781/WE)

W dniu 21 sierpnia 2007 r. Komisja przyjęła decyzję w sprawie połączenia przedsiębiorstw na mocy rozporządzenia (WE) nr 139/2004 z dnia 20 stycznia 2004 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw⁽¹⁾, w szczególności art. 8 ust. 1 tego rozporządzenia. Wersja tej decyzji nieopatrzonego klauzulą poufności jest dostępna w autentycznej wersji językowej oraz w językach roboczych Komisji na stronie internetowej Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji, pod następującym adresem: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

I. STRESZCZENIE

II. UZASADNIENIE

- (1) Travelport LLC, spółka zależna należąca do Blackstone Group („Blackstone”, Stany Zjednoczone), obsługuje Galileo – globalny system dystrybucji („GSD”) oraz Gulliver’s Travel Associates. Ponadto Travelport prowadzi wiele internetowych biur podróży i stron internetowych poświęconych podróżowaniu, między innymi ebookers, Orbitz, Cheaptickets, Octopus Travel, HotelClub i RatesToGo.
 - (2) Worldspan Technologies Inc. („Worldspan”) zapewnia dystrybucję usług turystycznych za pośrednictwem GSD Worldspan. Przedsiębiorstwo to świadczy usługi GSD na rzecz internetowych, a ostatnio również tradycyjnych biur podróży, przede wszystkim z sektora rekreacji. Ponadto Worldspan świadczy usługi informatyczne dla przewoźników lotniczych (np. wewnętrzne systemy rezerwacji i usługi w zakresie technologii obsługi lotów).
 - (3) Wskutek tej transakcji, na podstawie wniosku o odesłanie sprawy na mocy art. 4 ust. 5 rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 („rozporządzenie w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw”), Travelport przejmuje w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw całkowitą kontrolę nad przedsiębiorstwem Worldspan Technologies Inc. w drodze zakupu akcji.
 - (4) Badanie rynku przeprowadzone przez Komisję wykazało, że proponowana koncentracja nie budzi obaw o naruszenie zasad konkurencji, w wyniku którego w znacznym stopniu utrudniona zostałaby skuteczna konkurencja na wspólnym rynku lub jego znaczącej części.
- II.1. **Właściwy rynek produktowy oraz ewentualne definicje rynków alternatywnych**
 - (5) W poprzednich sprawach Komisja zdefiniowała GSD jako narzędzie dostarczane biurom podróży („BP”) w celu umożliwienia im uzyskiwania informacji i dokonywania rezerwacji związanych z dostawcami usług turystycznych („DUT”), tj. przewoźnikami lotniczymi, hotelami oraz wypożyczalnią samochodów, które z kolei dostarczają do GSD dane o oferowanych przez siebie produktach.
 - (6) Rynek produktowy, na który ma wpływ ta transakcja, jest zdefiniowany w decyzji jako rynek elektronicznej dystrybucji produktów i usług turystycznych za pośrednictwem GSD. Rynek ten ma dwojaki charakter, z dwiema odrębnymi kategoriami klientów. Dostawcy GSD działają jako pośrednicy, z jednej strony umożliwiając DUT (znajdującym się wyżej w łańcuchu dostaw niż dostawcy GSD) dystrybuowanie ich produktów i usług turystycznych do BP, a ostatecznie do końcowych odbiorców, a z drugiej strony umożliwiając BP (znajdującym się niżej w łańcuchu dostaw niż dostawcy GSD) dostęp do produktów i usług turystycznych dla końcowych odbiorców i ich rezerwację. Szczegółowe badanie potwierdziło taką charakterystykę rynku produktowego.
 - (7) Komisja oceniła, czy – zgodnie z tym, co twierdzi strona notyfikująca – na przedmiotowy rynek produktowy składają się nie tylko sami dostawcy GSD, ale również inne technologie, dzięki którym można ominąć dostawców GSD i nie korzystać z ich usług. Do alternatyw tych należą: (i) metawyszukiwarki; (ii) łącza bezpośrednie; (iii) tzw. nowe podmioty GSD („NGSD”); oraz (iv) witryny „dostawca.com” („supplier.com”).

⁽¹⁾ Dz.U. L 24 z 29.1.2004, str. 1.

- (8) W decyzji odrzucono możliwość zaliczenia pierwszych trzech wymienionych kategorii do przedmiotowego rynku produktowego, ponieważ szczegółowe badanie jasno wykazało, że nie stanowią faktycznego substytutu GSD lub ich obecność w EOG i/lub oddziaływanie na EOG są bardzo ograniczone. W celu ustalenia, czy usługi świadczone przez witryny „dostawca.com” mogą zastąpić usługi GSD i wchodzić w skład tego samego rynku produktowego, przeprowadzono kompleksową ocenę obejmującą obie strony rynku.
- (9) W górnej części rynku (upstream market) witryny „dostawca.com” pozwalają DUT znacznie ograniczyć średnie i krańcowe koszty dystrybucji, ponieważ w ostatecznym rachunku pozwalają zaoszczędzić na opłacie rezerwacyjnej naliczanej przez GSD oraz ewentualnej prowizji od rezerwacji uiszczanej na rzecz BP dokonujących rezerwacji w GSD.
- (10) Konwencjonalni przewoźnicy lotniczy są zatem w stanie lepiej konkurować z tanimi przewoźnikami lotniczymi („TPL”), dla których głównym kanałem są witryny „dostawca.com”. Dodatkowym bodźcem zachęcającym DUT do wspierania witryn „dostawca.com” jest fakt, że porównywanie cen pomiędzy różnymi DUT przez użytkowników końcowych staje się trudniejsze, ponieważ konieczne jest ich sprawdzenie na poszczególnych stronach internetowych. Wyjaśnia to częściowo rozwój witryn „dostawca.com” w ostatnich latach. Według danych IATA w 2005 r. średnio 25 % wszystkich rezerwacji dokonanych u 20 największych przewoźników lotniczych w EOG stanowiły rezerwacje bezpośrednie (w porównaniu z 20 % w 2004 r. i 16 % w 2003 r.).
- (11) Szczegółowe badanie wykazało, że stopień, w jakim DUT są w stanie zmniejszyć liczbę rezerwacji dokonywanych u dostawców GSD na korzyść swoich witryn „dostawca.com”, jest bardzo zróżnicowany, w zależności od modelu działalności wybranego przez DUT. Zależy on również od wielkości i profilu zachowań ich bazy klientów, która jest w pewnym stopniu uzależniona od dystrybucji produktów i usług turystycznych przez GSD.
- (12) W dolnej części rynku (downstream market), dokonując rezerwacji za pośrednictwem GSD, BP otrzymują znaczne zachęty finansowe od dostawców GSD i ewentualne prowizje od rezerwacji uiszczane przez DUT. BP nie uzyskiwałyby tych przychodów, gdyby dokonywały rezerwacji przez witryny „dostawca.com”. Aby zrekompensować sobie utratę tych przychodów, BP musiałyby obciążać użytkownika końcowego opłatami manipulacyjnymi (co z kolei zachęca użytkownika końcowego do samodzielnej rezerwacji biletów przez witrynę „dostawca.com” zamiast rezerwacji przez BP, co jeszcze bardziej ograniczy przychody BP). Komisja stwierdza zatem w niniejszej decyzji, że BP mają silną motywację do dalszego korzystania z usług GSD i niezastępowania rezerwacji przez GSD rezerwacjami przez witryny „dostawca.com”. Szczegółowe badanie przeprowadzone przez Komisję potwierdziło również, że BP uważają, iż korzystanie z usług witryn „dostawca.com” jest kłopotliwe i brak mu różnorodności asortymentowej i możliwości porównywania cen oferowanych przez GSD.
- (13) Uwzględniając fakt, że substytucja w górnej części rynku jest tylko częściowa, co pozostawia znaczną liczbę rezerwacji do dyspozycji dostawców GSD, oraz fakt, że substytucja w dolnej części rynku jest bardzo ograniczona, w decyzji stwierdzono, że witryn „dostawca.com” nie należy zaliczać do właściwego rynku produktowego, w którym działają dostawcy GSD.
- (14) Komisja zdaje sobie jednak sprawę z tego, że szybkie upowszechnienie witryn „dostawca.com” ma wpływ na warunki konkurencji na rynku usług GSD i ogranicza działania rynkowe połączonych przedsiębiorstw.

II.2. Właściwe rynki geograficzne

- (15) Decyzja określa zasięg geograficzny górnej części rynku jako cały EOG. Globalne porozumienia pomiędzy DUT a GSD zazwyczaj przewidują odrębne regionalne ustalenia cenowe dla EOG, Stanów Zjednoczonych i innych części świata. Opłaty rezerwacyjne uiszczane przez DUT za rezerwacje dokonane w GSD są znacznie wyższe w EOG niż w Stanach Zjednoczonych. Ponadto rynek EOG jest uregulowany przez unijny kodeks postępowania, natomiast rynek Stanów Zjednoczonych został w 2006 r. uwolniony. Co więcej, udziały poszczególnych dostawców GSD w rynkach poszczególnych regionów i krajów są istotnie zróżnicowane. Komisja stwierdza zatem w swojej decyzji, że warunki konkurencji w EOG i w Stanach Zjednoczonych istotnie się od siebie różnią.
- (16) Decyzja określa dolną część rynku jako rynek o zasięgu krajowym, ponieważ dostawcy GSD w poszczególnych państwach członkowskich istotnie się od siebie różnią. Jest to zgodne z wcześniejszymi decyzjami Komisji i zostało potwierdzone przez badanie rynku. Prawie wszystkie BP – a często również internetowe BP – nadal działają tylko w jednym kraju, z wyjątkiem kilku BP, które prowadzą działalność w całej Europie (lub na całym świecie). Wysokość opłat abonamentowych za korzystanie z GSD uiszczanych przez BP oraz otrzymywanych przez nie zachęt finansowych również różni się w poszczególnych krajach EOG. Ponadto Amadeus i Galileo otworzyły krajowe punkty handlowo-usługowe w prawie wszystkich państwach członkowskich EOG, aby móc lepiej obsługiwać konkretne rynki krajowe.

II.3. Konkurencyjna ocena teorii szkód

II.3.1. Teorie szkód

- (17) Komisja stwierdziła w swojej decyzji z dnia 3 maja 2007 r., że zgłoszona koncentracja wzbudza poważne wątpliwości co do jej zgodności ze wspólnym rynkiem oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG. Komisja wszczęła zatem postępowanie na mocy art. 6 ust. 1 lit. c) rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw.

(18) W decyzji wydanej na mocy art. 6 ust. 1 lit. c) argumentowano, że transakcja może teoretycznie prowadzić zarówno do efektów nieskoordynowanych, jak i skoordynowanych. Odnośnie do efektów nieskoordynowanych, Komisja wskazała trzy teorie szkód, które *prima facie* uznała za przekonujące. Obok oceny ryzyka wystąpienia efektów skoordynowanych, Komisja ukierunkowała szczegółowe badanie efektów nieskoordynowanych na ocenę:

(i) czy połączenie pozwoli stronom wykorzystywać swoją silną pozycję rynkową w dolnej części rynku względem BP, aby podwyższyć ceny dla DUT w górnej części rynku („pionowe efekty międzyrynkowe”);

(ii) czy wskutek połączenia Worldspan utraciłby domniemany charakter „przedsiębiorstwa niezależnego cenowo”, co doprowadziłoby do wzrostu cen po połączeniu przedsiębiorstw;

(iii) czy połączenie pozwoliłoby stronom na wykorzystanie swojej siły rynkowej po połączeniu przeciwko BP w państwach członkowskich, w których przedsiębiorstwo Galileo/Worldspan miałoby duży udział w rynku.

II.3.2. Pionowe efekty międzyrynkowe („multi-homing” a „single-homing”)

(19) Na początkowym etapie badania zgłoszono obawy, że przedsiębiorstwo Galileo/Worldspan byłoby w stanie wykorzystać swoją siłę rynkową po połączeniu przeciwko BP w dolnej części wielu rynków krajowych, aby zwiększyć swoją siłę przetargową w stosunku do DUT działających w górnej części rynku EOG. Taką możliwość wykorzystania siły rynkowej można nazwać „pionowymi efektami międzyrynkowymi”. Takie efekty można opisać w następujący sposób.

(20) Po połączeniu przedsiębiorstwo Galileo/Worldspan uzyska duży udział w rynku, przy znaczących przyrostach w dolnej części rynku w Irlandii, w Zjednoczonym Królestwie, we Włoszech, w Niderlandach, na Węgrzech i w Belgii (patrz: poniższa sekcja dotycząca dolnej części rynku).

(21) Jeżeli DUT jest szczególnie zainteresowany posiadaniem rozległej sieci dystrybucji w państwie członkowskim, w którym połączone przedsiębiorstwa będą posiadać rozwiniętą sieć BP, Galileo/Worldspan mogłyby wykorzystać swoje udziały w dolnej części rynku tego państwa członkowskiego w celu uzyskania koncesji od DUT

podczas negocjacji w sprawie ogólnosiwiatowego porozumienia. Innymi słowy, siła przetargowa połączonego przedsiębiorstwa względem DUT może dać mu w rezultacie większą siłę rynkową niż sugerowałby jego udział w górnej części rynku EOG [20–30 %]. Taka siła przetargowa mogłaby prawdopodobnie umożliwić połączonym podmiotom jednostronne podwyżki cen po ich połączeniu.

(22) Rynek usług GSD charakteryzuje się platformą, w której po jednej stronie występuje zjawisko *multi-homing*, zaś po drugiej stronie – *single-homing*. DUT zazwyczaj wykorzystują *multi-homing*, ponieważ muszą dystrybuować swoje produkty i usługi przez wszystkie cztery GSD, aby uzyskać pożądaną poziom pokrycia rynku, natomiast większość BP wykorzystuje *single-homing*, ponieważ w większości przypadków wystarcza jeden GSD, by zapewnić im niezbędne produkty i usługi DUT.

(23) Dopóki BP wykorzystują *single-homing*, dostawcy GSD mają wyłączny dostęp do BP należących do ich sieci BP. Każdy dostawca GSD ma w pewnym stopniu pozycję monopolisty w stosunku do DUT, którzy muszą dotrzeć do BP podłączonych wyłącznie do jednego systemu GSD. Taka pozycja monopolisty pozwala dostawcy GSD dyktować wyższe ceny dla DUT. Te „renty monopolowe” pobrane od DUT są w znacznym stopniu wykorzystywane na pokrycie zachęt finansowych na rzecz BP.

(24) Komisja stwierdziła jednak, że wzajemne relacje przetargowe pomiędzy dostawcami GSD a klientami po obu stronach rynku zaczęły ulegać zmianom. DUT i BP zwiększyły ostatnio swoją siłę przetargową wobec dostawców GSD. Takie zmiany względnej siły przetargowej wynikają z (i) konsolidacji wśród BP; (ii) wprowadzenia bezpośrednich rezerwacji przez witryny „dostawca.com”; oraz (iii) dopłat pobieranych przez DUT.

(25) Poza groźbą wstrzymania sprzedaży produktów i usług turystycznych przez witryny „dostawca.com”, DUT opracowali nowe narzędzie wywierania nacisku na GSD. Obciążając BP dopłatami lub grożąc wprowadzeniem takich dopłat, DUT mogą wywrzeć wpływ na wykorzystanie danego GSD i sprawić, że straci klientów na korzyść witryny „dostawca.com” lub innego GSD.

Wpływ połączenia przedsiębiorstw

(26) Z następujących przyczyn mało prawdopodobne jest, by ograniczenie liczby dostawców GSD doprowadziło do podwyżek cen wskutek „pionowych efektów międzyrynkowych”.

- (27) Po stronie DUT szczegółowe badanie potwierdza, że DUT są w stanie zmusić dostawców GSD do obniżki cen w zamian za udostępnienie pełnego asortymentu lub ewentualnie w celu uniknięcia obciążenia dopłatami związanych z nimi umownie BP. W szczególności przewoźnicy lotniczy stworzyli szereg instrumentów przetargowych (zwłaszcza, między innymi, witryny „dostawca.com”), które pozwalają im zachować część ze swojej nadwyżki z negocjacji z dostawcami GSD. Nawet w sytuacji, w której pozostanie tylko trzech dostawców GSD, żaden z nich nie będzie w stanie podnieść cen, gdyż DUT utrzymują wystarczającą siłę przetargową, opierając się na (i) możliwości pozyskiwania rezerwacji przez witryny „dostawca.com”; (ii) dopłatach, którymi obciążane są BP; (iii) znajomości marki na rynku macierzystym (rynkach macierzystych); oraz (iv) możliwości wprowadzenia nowych instrumentów przetargowych w przyszłości. Komisja stwierdza zatem, że ograniczenie liczby dostawców z czterech do trzech nie zwiększa prawdopodobieństwa jednostronnych podwyżek cen wskutek „pionowych efektów międzyrynkowych”.
- (28) Wniosek ten dotyczy również innych DUT, takich jak wypożyczalnie samochodów i sieci hoteli.
- (29) Po stronie BP liczba dostępnych dla nich platform GSD pozostanie wystarczająca, a koszty zmiany platformy nie stanowią przeszkody nie do pokonania na drodze do wyboru innego dostawcy GSD. Fakt, iż dostawcy GSD muszą stworzyć i utrzymać wystarczająco rozległą sieć BP, aby kreować popyt po stronie DUT, stawia BP na korzystnej pozycji przetargowej względem dostawców GSD, nawet jeżeli jeden z nich zostanie wyeliminowany.
- (30) Komisja stwierdza w swojej decyzji, że te elementy (skuteczna siła przetargowa DUT oraz obecność lub możliwość opracowania nowych instrumentów przetargowych) stanowią wystarczającą przeciwwagę dla potencjalnie szkodliwych skutków połączenia przedsiębiorstw, jeżeli chodzi o ograniczenie liczby dostawców GSD z czterech do trzech, a także ewentualne wystąpienie pionowych efektów międzyrynkowych.

II.3.3. Utrata charakteru „przedsiębiorstwa niezależnego cenowo” przez Worldspan

- (31) Druga teoria szkody badana przez Komisję wiąże się z działalnością przedsiębiorstwa Worldspan w EOG jako „przedsiębiorstwa niezależnego cenowo”, ustalającego niższe ceny niż konkurencja (Galileo, Sabre i Amadeus). W trakcie badania rynku wyrażano obawy, że po ustaniu konkurencji pomiędzy łączącymi się przedsiębiorstwami ceny Worldspan zostaną podwyższone i zrównane z cenami pobieranymi przez Galileo.

- (32) Szczegółowe badanie przeprowadzone przez Komisję dowodzi jednak, że nie można potwierdzić tej teorii szkody. Aby udowodnić, że połączenie przedsiębiorstw mogłoby doprowadzić do znacznych podwyżek cen przez Worldspan po połączeniu przedsiębiorstw, należałoby wykazać, że ceny pobierane przez Worldspan przed połączeniem są znacznie niższe niż ceny konkurentów, a w szczególności Galileo, oraz że strony łączące się miałyby motywację do podwyżki cen przez Worldspan po połączeniu przedsiębiorstw i możliwość dokonania takiej podwyżki.

II.3.3.1. Worldspan nie ustala niższych cen

- (33) Strona notyfikująca przedstawiła porównanie najbardziej podstawowych typów rezerwacji łączących się stron za 2006 r.: „Active Net Segment” Galileo oraz „Full Service” Worldspan. Dowodzi ono, że cennik Worldspan jest tak naprawdę [...] niż cennik Galileo dla [...] rodzajów rezerwacji typu „Full Service”. Ponadto, jeżeli obliczyć średnią ważoną opłat naliczanych przez Worldspan w poszczególnych kategoriach rezerwacji dla wszystkich rezerwacji według względnej wagi każdej z czterech kategorii cennikowych Worldspan na poziomie funkcjonalności „Full Service”, wynik wynosi [...] USD, natomiast cena dla „Active Net Segment” Galileo w 2006 r. wynosiła [...] USD.

- (34) Komisja stwierdza zatem w swojej decyzji, że w większości przypadków Worldspan nie jest dla DUT najtańszym dostawcą GSD. Ogólnie rzecz biorąc, na rynku zawsze istnieje tańsza alternatywa niż Worldspan.

II.3.3.2. Worldspan stracił udziały w rynku

- (35) Innym powodem, dla którego, według strony notyfikującej, przedsiębiorstwa Worldspan nie można zakwalifikować do „przedsiębiorstw niezależnych cenowo”, jest fakt, iż jego domniemana polityka niskich cen nie pozwoliła mu znacznie zwiększyć swojej obecności na rynku. Strona notyfikująca utrzymuje, że wręcz przeciwnie – udział firmy Worldspan w rynku EOG, od ponad pięciu lat będącej najmniejszym GSD w EOG, nie wykazał żadnych oznak wzrostu.

- (36) Zmiany udziału Worldspan w rynku w latach 2003–2006 wykazują spadek o [0–5 %] w górnej części rynku (EOG). Odnośnie do dolnej części rynku, udział Worldspan w rynku pozostał stosunkowo stabilny, z rocznymi średnimi wzrostami/spadkami wynoszącymi około [0–5 %] lub mniej, z wyjątkiem Węgier, gdzie w latach 2004–2005 nastąpił wzrost. Wbrew temu, czego można by oczekiwać po przedsiębiorstwie uznanym za niezależne cenowo, udział Worldspan w rynku nie wykazuje ogólnych oznak wzrostu.

(37) Ponadto według strony notyfikującej przedsiębiorstwa Worldspan nie można uznać za przedsiębiorstwo niezależne cenowo w EOG, ponieważ raczej odwzorowuje ceny innych przedsiębiorstw niż samodzielnie wyznacza poziom cen. Strona notyfikująca odwołuje się między innymi do faktu, że inne GSD jako pierwsze w EOG zawarły umowy typu *full-content* z pięcioma największymi przewoźnikami lotniczymi z EOG. Potwierdza to szczegółowe badanie.

II.3.3.3. Galileo/Worldspan nie są dla siebie najbliższymi konkurentami

(38) Strona notyfikująca uważa, że możliwość podwyżki cen przez Worldspan po połączeniu przedsiębiorstw jest dodatkowo ograniczona przez fakt, że Galileo i Worldspan nie są dla siebie najbliższymi konkurentami na rynku EOG.

(39) Szczegółowe badanie potwierdza, że DUT uważają ogólnie przedsiębiorstwo Galileo za lepsze w segmencie podróży służbowych, natomiast Worldspan jest lepszy w segmencie podróży rekreacyjnych i internetowych BP. W dolnej części rynku większość BP uważa przedsiębiorstwo Amadeus za najbliższego konkurenta zarówno Galileo, jak i Worldspan.

II.3.3.4. Worldspan nie ma motywacji do podwyższenia cen po połączeniu przedsiębiorstw ani do wyrównania ich z cenami Galileo

(40) Fakt, że łączące się strony nie są swoimi najbliższymi konkurentami ogranicza ich motywację do podwyższenia cen przez Worldspan po połączeniu przedsiębiorstw. Ponadto zmniejszające się jeszcze przed połączeniem przedsiębiorstw marże obu stron wskazują na to, że możliwość podwyżek po połączeniu przedsiębiorstw jest ograniczona.

(41) Prawdopodobieństwo podwyżki cen po połączeniu przedsiębiorstw jest jeszcze mniejsze ze względu na fakt, że taka podwyżka cen mogłaby spowodować wycofanie ofert przez DUT z GSD prowadzonego przez Worldspan lub obciążenie dopłatami BP korzystających z Worldspan przez DUT.

(42) Podsumowując, szczegółowe postępowanie wyjaśniające przeprowadzone przez Komisję wskazuje na to, że nie ma wystarczających dowodów pozwalających na stwierdzenie, że Worldspan pobiera niższe opłaty niż jego konkurenci oraz że mógłby działać jako przedsiębiorstwo niezależne cenowo. W rezultacie w decyzji stwierdza się, że jest mało prawdopodobne, by przedmiotowa transakcja doprowadziła do podwyżki cen Worldspan.

II.3.4. Bardzo duże udziały stron w dolnej części rynku

(43) Odnośnie do dolnej części rynku, transakcja dałaby nowemu podmiotowi duże udziały w rynkach (ponad

40 %) sześciu państw członkowskich, przy ich znacznym wzroście. W tych sześciu państwach członkowskich udział w rynku w 2006 r. wynosił pomiędzy [40–50 %] a [70–80 %].

Państwo członkowskie	Galileo	Worldspan	Łączny udział w rynku
Belgia	[20–30]	[10–20]	[40–50]
Irlandia	[50–60]	[10–20]	[70–80]
Niderlandy	[30–40]	[20–30]	[50–60]
Węgry	[20–30]	[20–30]	[50–60]
Włochy	[40–50]	[0–10]	[40–50]
Zjednoczone Królestwo	[40–50]	[10–20]	[50–60]

(44) Wielkość łącznych udziałów w rynku w tych sześciu państwach członkowskich mogłaby potencjalnie pozwolić stronom po ich połączeniu na działania niezależne od konkurencji i klientów oraz na wykorzystywanie ich stosunków handlowych z BP.

(45) Szczegółowe badanie wykazuje jednak, że połączenie przedsiębiorstw nie pozwoli im na wywieranie nacisków rynkowych na BP na tych rynkach krajowych, na których transakcja doprowadzi do dużych łącznych udziałów w rynku.

II.3.4.1. Trend spadkowy udziału Galileo w rynku

(46) Strona notyfikująca utrzymuje, że Galileo stracił znaczną część udziału w rynku we wszystkich państwach członkowskich, w których dawniej miał spory udział ze względu na historyczne powiązania z przewoźnikami krajowymi.

(47) Spadek udziału Galileo w rynku dowodziłby, zdaniem strony notyfikującej, że ponadprzeciętny udział Galileo w rynku nie odzwierciedla jego siły rynkowej. Jest mało prawdopodobne, by przedmiotowa transakcja odwróciła spadkowy trend udziału Galileo w rynku, szczególnie z uwagi na marginalną rolę Worldspan na szczeblu EOG oraz jego udokumentowaną niezdolność do poprawy swojej pozycji rynkowej na rynku EOG na przestrzeni lat.

(48) Szczegółowe badanie potwierdziło występowanie spadkowego trendu udziału Galileo w rynku oraz marginalną rolę odgrywaną przez Worldspan na szczeblu EOG.

- (49) BP są ogólnie odbiorcami netto, ponieważ zachęty finansowe otrzymywane przez nie od GSD przekraczają wysokość opłat abonamentowych uiszczanych na rzecz GSD. W ciągu ostatnich pięciu lat zachęty finansowe systematycznie rosły, również w tych państwach członkowskich, w których strony mają duże udziały w rynku (powyżej 40 %). Szczegółowe badanie wykazało, że w okresie 2003–2006 przychody BP ogólnie wzrosły, a ewolucja ich marży brutto jest pozytywna.
- (50) Zmiany te podkreślają znaczenie BP dla GSD i odzwierciedlają powszechny pogląd wśród respondentów szczegółowego badania, iż konkurencja pomiędzy GSD w dolnej części rynku jest silna.

II.3.4.2. Koszty zmiany GSD

- (51) Kolejną przyczyną, dla której mało prawdopodobne jest, by wskutek transakcji wzrosły ceny w dolnej części rynku, jest fakt, potwierdzony przez szczegółowe badanie, że koszty zmiany GSD nie stanowią przeszkody nie do pokonania.
- (52) Chociaż trudno jest skwantyfikować koszty zmiany GSD, zarówno pod względem czasu, jak i koniecznych szkoleń, a także z punktu widzenia konsekwencji finansowych, ze szczegółowego badania można wyciągnąć pewne ogólne wnioski. Niewielkie BP potrzebują jednego lub kilku tygodni na zmianę GSD; potrzeby szkoleniowe nie są znaczne, a zmiana nie ma negatywnego wpływu na ich produktywność. Jednak duże BP oceniają, że na zmianę GSD potrzebują około 12 miesięcy i znacznych nakładów finansowych (ponad 1 milion EUR). Również potrzeby szkoleniowe są większe. W szczególnych przypadkach (np. ze względu na techniczne aspekty zmiany), koszty finansowe, a także potrzebny nakład czasu mogą być nawet większe.
- (53) Chociaż szczegółowe badanie potwierdziło, że ze zmianą GSD związane są koszty, wykazało również, że nie powstrzymały one w przeszłości większych zmian. W okresie od 2003 do 2006 r. wiele BP przestawiło się z Galileo na Amadeusa. Ponadto Worldspan stracił w tym okresie dwóch dużych klientów: [...] i [...].
- (54) Nawet jeżeli zmiana GSD wiąże się z kosztami, wydaje się mało prawdopodobne, by transakcja wzbudziła obawy o naruszenie zasad konkurencji ze względu na duży łączny udział stron w dolnej części rynku. Jest tak ze względu na (i) spadek łącznego udziału stron w rynku; (ii) zaciętą konkurencję między GSD, nawet na rynkach krajowych, w których mają duże udziały w dolnej części rynku, czego dowodzi stopniowy wzrost wielkości zachęt wypłacanych BP na takich rynkach krajowych; oraz (iii) ogólnie pozytywne opinie BP w sprawie połączenia, które opierają się na ich przekonaniu, że dzięki połączeniu powstanie dobra alternatywa dla Amadeusa.

- (55) Komisja stwierdza zatem w swojej decyzji, że jest mało prawdopodobne, by połączenie przedsiębiorstw pociągnęło za sobą nieskoordynowane efekty w dolnych częściach rynków.

II.3.5. Efekty skoordynowane

- (56) Ponadto w ramach szczegółowego śledztwa przeanalizowano dokładniej możliwość wystąpienia efektów skoordynowanych, zarówno w górnej, jak i w dolnej części rynku GSD.

II.3.5.1. Górna część rynku

Spełnianie warunków koordynacji

- (57) Ogólnie rzecz biorąc, im mniej złożone i bardziej stabilne jest otoczenie ekonomiczne, tym łatwiej jest przedsiębiorstwom dojść do porozumienia w sprawie warunków koordynacji. W tym kontekście zmienny popyt, znaczny rozwój wewnętrzny niektórych firm obecnych na rynku lub częste pojawianie się na rynku nowych firm mogą wskazywać na to, że sytuacja nie jest na tyle stabilna, by istniało prawdopodobieństwo koordynacji.
- (58) Chociaż w ciągu ostatnich pięciu lat na rynku GSD nie pojawił się żaden istotny nowy podmiot, to zmiany udziałów w rynku przez ostatnich pięć lat potwierdzają, że otoczenie ekonomiczne, w którym konkurują ze sobą GSD w EOG, uległo istotnym zmianom.
- (59) Ponadto należy uwzględnić rozwój witryn „dostawca.com” w ciągu ostatnich pięciu lat jako czynnik destabilizujący, utrudniający spełnienie warunków koordynacji na rynku GSD. Badanie rynku potwierdziło również, że większość przewoźników lotniczych przewiduje dalszy wzrost sprzedaży bezpośredniej przez witryny „dostawca.com”. W przypadku wypożyczalni samochodów i hoteli dystrybucja produktów i usług turystycznych za pośrednictwem GSD stanowi stosunkowo niewielką część rezerwacji.
- (60) Jeżeli nawet powyższe okoliczności nie wykluczają całkowicie możliwości spełnienia warunków koordynacji pomiędzy pozostałymi trzema GSD w górnej części rynku, Komisja stwierdza w swojej decyzji, że okoliczności te sprawiłyby, że taka koordynacja stałaby się trudniejsza, a zatem mało prawdopodobna.

Monitorowanie nieprzestrzegania warunków

- (60) Jedynie wiarygodna groźba podjęcia w porę należytych działań odwetowych zniechęca przedsiębiorstwa do nieprzestrzegania warunków koordynacji. Wymaga to na tyle dużej przejrzystości rynków, by przedsiębiorstwa koordynujące mogły w wystarczającym stopniu monitorować przestrzeganie warunków przez inne przedsiębiorstwa.

(62) Chociaż usługi oferowane przez GSD mają raczej jednorodny charakter, struktura cen i asortyment produktów oferowany przez wszystkie GSD są skomplikowane. Obecnie GSD stosują w EOG jednocześnie kilka rodzajów umów, tj. standardowe umowy uczestnictwa przewoźników (Participating Carrier Agreements, PCA) oraz umowy typu *full-content*, czasem uzupełnione przez umowy typu *opt-in*. Różnice zarówno pomiędzy strukturami cen, jak i asortymentem produktów oraz ich różnorodność sprawiają, że trwała koordynacja jest niemożliwa. Fakt, że GSD regularnie zmieniają oferowany asortyment i strukturę cen, jeszcze bardziej ogranicza przejrzystość rynku.

(63) Chociaż z badania rynku wynikałoby, że umowy pomiędzy GSD a wypożyczalnią samochodów i hotelami mają mniej skomplikowaną strukturę, nadal nie zapewniają one takiego poziomu przejrzystości, który umożliwiałby koordynację.

(64) Szereg respondentów badania rynku zwróciło uwagę na występowanie w umowach zawartych przez nich z GSD tzw. klauzul „najwyższego uprzywilejowania” („KNU”). Zastosowanie tych klauzul mogłoby zwiększyć przejrzystość cen. Badanie rynku potwierdziło jednak, że w większości przypadków klauzule najwyższego uprzywilejowania są związane z obowiązkiem zapewnienia przez DUT identycznych ofert dla wszystkich GSD, a zatem są jedynie odzwierciedleniem obowiązków określonych w kodeksie postępowania.

(65) Z uwagi na cechy właściwych rynków, a w szczególności ich ograniczoną przejrzystość, Komisja uznaje w swojej decyzji, że skuteczne monitorowanie nieprzebrzegania warunków skoordynowanego działania sprawiłoby trudność trzem pozostałym GSD.

Mechanizmy odstraszające

(66) Koordynacja nie jest trwała, o ile skutki odstęstwa nie są na tyle poważne, by przekonać przedsiębiorstwa koordynujące, że w ich najlepszym interesie leży przestrzeganie warunków koordynacji.

(67) Natychmiastowe działania odwetowe polegające na obniżeniu opłat, którymi GSD obciążają DUT, byłyby nieskuteczne wobec GSD naruszających warunki koordynacji, ponieważ nie skłaniałyby DUT do zmiany GSD, zważywszy, że potrzebne im są usługi wszystkich czterech GSD.

(68) Praktyczniejszym środkiem odwetowym byłoby zaoferowanie przez GSD pewnym ważniejszym BP korzystającym z usług GSD naruszających warunki koordynacji większych zachęt finansowych lub bezpośrednich płat-

ności ryczałtowych, aby skłonić je do rezygnacji z usług GSD naruszających warunki koordynacji na rzecz innych GSD. Chociaż wprowadzenie takich środków byłoby możliwe, byłaby to kosztowna strategia, ponieważ zachęty finansowe oferowane BP musiałyby być na tyle duże, by skłonić BP do zmiany GSD.

(69) Komisja stwierdza zatem w swojej decyzji, że nie można wykluczyć działań odwetowych w postaci wyższych zachęt finansowych dla BP.

Reakcje z zewnątrz

(70) Aby koordynacja się powiodła, działania przedsiębiorstw niebiorących udziału w koordynacji i ewentualnych konkurentów, a także klientów, nie powinny zagrażać osiągnięcia spodziewanych wyników koordynacji.

(71) W przedmiotowym przypadku na rynku zdają się występować istotne ograniczenia konkurencji, które utrudniłyby wszelkie próby koordynacji. Ograniczenia te wynikałyby głównie z możliwości wycofania swojej oferty przez DUT i udostępnienia tej oferty wyłącznie przez bezpośredni kanał dystrybucji, taki jak „dostawca.com”. Ponadto koordynacja prowadząca do podwyżki cen może skłonić DUT w EOG do większych inwestycji w kanały stanowiące alternatywę dla GSD, jak na przykład NGSD i kanały bezpośrednie.

(72) Z uwagi na powyżej opisane okoliczności oraz na fakt, że kryteria, które należy spełnić, aby wykazać, że efekty są skoordynowane, to kryteria łączne, jest mało prawdopodobne, by połączenie przedsiębiorstw wywołało na rynku unijnych efekty skoordynowane w zakresie świadczenia usług GSD na rzecz DUT.

II.3.5.2. Dolna część rynku

Spełnianie warunków koordynacji

(73) Problem koordynacji mógłby w zasadzie wystąpić również w dolnej części rynku, która obejmuje relacje pomiędzy GSD a BP. Dolne ogniwa rynku w EOG charakteryzują się istotnym zróżnicowaniem udziału czterech GSD w rynkach poszczególnych krajów.

(74) Konkurencja pomiędzy GSD w dolnych ogniwach rynku jest silna i nie wykazuje oznak skoordynowanego działania. W ciągu ostatnich [...] lat Galileo i Worldspan straciły [...] udziału w rynku na rzecz Amadeusa. Ponadto badanie rynku potwierdza, że konkurencja pomiędzy GSD o umowy z BP jest obecnie intensywna, co ma swoje odbicie w wyższych zachętach finansowych wypłacanych BP przez GSD przez ostatnich pięć lat.

- (75) Powyższe fakty sugerują, że pozycje rynkowe łączących się przedsiębiorstw w większości z dolnych ogniw rynku są stosunkowo niestabilne, co utrudniłoby osiągnięcie porozumienia w sprawie warunków koordynacji.

Monitorowanie nieprzestrzegania warunków

- (76) Warunki umów z BP są, ogólnie rzecz biorąc, mało przejrzyste, ponieważ są ustalane w drodze indywidualnych negocjacji pomiędzy BP a GSD. GSD nie mają wglądu do skomplikowanych warunków oferowanych przez konkurencyjne GSD. Chociaż ceny mogą być w pewnym stopniu znane w wyniku ewentualnej wymiany informacji pomiędzy BP a GSD w kontekście negocjowania umów, fakt, iż większość umów jest negocjowanych indywidualnie, mogłaby w istotny sposób ograniczyć stopień przejrzystości, który mogłoby z tego wynikać. Możliwość skutecznego monitorowania działań skoordynowanych wydawałaby się więc bardzo ograniczone, ponieważ wymagałoby to monitorowania ofert, funkcjonalności, usług, pomocy finansowej, premii oraz innych warunków oferowanych przez każdy GSD poszczególnym biuram podróży.
- (77) Z uwagi na ograniczoną przejrzystość w dolnej części rynku Komisja stwierdza w swojej decyzji, że skuteczne monitorowanie nieprzestrzegania warunków skoordynowanego działania sprawiłoby trudność trzem pozostałym GSD.

Mechanizmy odstrasżające

- (78) Możliwe do zastosowania mechanizmy odstrasżające to w zasadzie te same mechanizmy, co mechanizmy omawiane w odniesieniu do górnej części rynku.

Reakcje z zewnątrz

- (79) W przypadku działań skoordynowanych nie istnieje zbyt wiele gotowych alternatyw, ku którym mogłyby się zwrócić BP. Wykorzystanie witryn „dostawca.com” jest dla BP zbyt uciążliwe, a alternatywy dla GSD nie są obecnie wystarczająco rozwinięte w EOG.
- (80) Z uwagi na fakt, że kryteria, które należy spełnić, aby wykazać, że efekty są skoordynowane, to kryteria łączne, Komisja stwierdza w swojej decyzji, że również w dolnej części rynku jest mało prawdopodobne, by połączenie przedsiębiorstw wywołało efekty skoordynowane.

III. PODSUMOWANIE

- (81) Komisja stwierdza w swojej decyzji, że proponowana koncentracja nie budzi obaw o naruszenie zasad konkurencji, w wyniku którego w znacznym stopniu utrudniona zostałaby skuteczna konkurencja na wspólnym rynku lub jego znaczącej części. Komisja zamierza zatem uznać koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG, zgodnie z art. 8. ust. 1 rozporządzenia w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw oraz art. 57 Porozumienia EOG.